

Start up

[...]

Tous les voyants sont au vert pour les start-up européennes. Le premier semestre a vu un nouveau sommet, historique depuis le faste du début des années 2000. Au total, selon une étude réalisée par Clipperton Finance et Digimind, les fonds levés en Europe se sont établis à 6,9 milliards de dollars sur les six premiers mois de l'année (le périmètre exclut les levées de fonds de moins de 500 000 dollars et les introductions en bourse). Ce chiffre représente une hausse de 86 % par rapport à la même période l'an dernier, après une progression de 37 % en 2014. Une hausse impressionnante, même si les États-Unis concentrent 4 à 5 fois plus d'investissements.

Vraie nouveauté en Europe : la concentration des investissements sur quelques champions. Des « licornes » européennes qui répondent ainsi aux américaines Uber, Airbnb, Snapchat et autres Pinterest : le terme désigne des start-up à la croissance fulgurante, valorisées plus de 1 milliard de dollars et qui ne sont pas encore cotées.

C'est ainsi que l'allemand Delivery Hero, spécialisé dans la livraison de repas à domicile, est parvenu à lever 568 millions de dollars au premier semestre, le service de streaming musical suédois Spotify a réuni 526 millions de dollars. Et le service britannique de prêt entre particuliers Funding Circle a, lui, effectué un tour de table de 150 millions de dollars. « On assiste à un phénomène de substitution, souligne Antoine Ganancia, analyste senior chez Clipperton Finance. Les sociétés en plus forte croissance continuent de se financer auprès d'investisseurs privés plutôt que d'aller en Bourse, d'autant que les introductions récentes ont été mitigées. Les actifs technologiques atteignent désormais des stades de maturité suffisants pour séduire les fonds de 'private equity' généralistes. » [...]

[...]

La France, elle, a tout simplement concentré le plus grand nombre de levées de fonds sur le début d'année, avec 159 opérations, devant le Royaume-Uni. Un dynamisme dû, selon Clipperton Finance, au « très bon tissu de financement en France ». « Beaucoup de VC français vont même désormais investir en Allemagne », ajoute Martin Vielle, de Clipperton. Le reste de l'Europe émerge, comme en témoigne, par exemple, la levée de fonds de 40 millions de dollars de l'espagnol Wallapop, spécialisé dans les petites annonces.

[...]

N. Rauline, « Les fonds levés par les start-up au plus haut depuis quinze ans en Europe », Les Échos, 24-25 juillet 2015.

Questions

1. Relever les caractéristiques de l'émergence des start-up en Europe et en France.
2. Qu'en conclure ?

Les relations environnement économique/entreprise

Dans l'histoire industrielle du capitalisme français, Renault Trucks est un exemple frappant du déplacement géographique, mais surtout politique, des pouvoirs économiques, avec pour résultat une mise à distance croissante du travail par le capital.

Au début du ^{xxe} siècle, la plupart des constructeurs de voitures produisent aussi des camions. Fondées le plus souvent par des ingénieurs exploitant une technique qu'ils avaient mise au point, comme Marius Berliet, les entreprises sont familiales et inscrites dans un bassin local qu'elles façonnent par leur politique de type paternaliste : construction de logements, d'écoles spécialisées, d'infrastructures culturelles. C'est le cas de Berliet dans l'est de l'agglomération lyonnaise.

Les guerres mondiales obligent les constructeurs à produire en masse et à se spécialiser dans les poids lourds. Deux leaders nationaux émergent alors. Renault, nationalisée en 1945, fusionne en 1955 sa branche poids lourds avec Latil et Somua pour créer la Saviem. Berliet reste une société familiale après une tentative autogestionnaire dans les années 1945. Cela ne l'empêche pas d'innover pour produire notamment des véhicules adaptés aux transports dans les colonies, puis ex-colonies, de commercer, dès 1965, avec la Chine et d'exporter dans le monde entier. La plupart des 15 000 employés des usines Berliet travaillent encore en 1960 dans un rayon de 100 kilomètres autour du siège social lyonnais.

Dans les années 1960, une nouvelle marche est gravie avec la restructuration de l'industrie nationale par la politique publique. En 1967, Citroën rachète Berliet. Quand Peugeot rachète à son tour Citroën, l'État crée autour de Renault un pôle poids lourds. Sous son égide, la Saviem et Berliet fusionnent en 1978 pour devenir l'unique champion national, Renault véhicules industriels (RVI), filiale à 100 % de Renault et forte de près de 25 000 employés. Le gouvernement de l'entreprise est désormais situé... à Paris.

Dans les années 1990, nouveau palier. Renault est privatisée ; l'État ne conservera que 15 % du capital. À partir des années 2000, l'entreprise se concentre sur son activité automobile. Elle cède alors RVI (qui devient Renault Trucks) au suédois Volvo, troisième constructeur mondial avec plus de 104 000 salariés. Renault conserve 20 % du capital pour contrôler l'évolution de la stratégie, mais cède finalement ses parts en 2012. En 2013, Renault Trucks devient une société anonyme simplifiée dépendant à 100 % de Volvo et perd ainsi toute autonomie stratégique. Les décisions clés se prennent à Göteborg, siège de Volvo, au sein d'un conseil d'administration de 14 membres dont 10 Scandinaves, 2 Américains et 2 Allemands.

En 2006, jusqu'alors contrôlé par le fonds d'investissement de long terme de la famille Lundsberg, le capital de Volvo est ouvert en 2006 à un fonds « activiste », Cevian. Créé par deux financiers suédois, il a pour stratégie d'investir dans des entreprises réputées sous-évaluées pour les restructurer et les rendre profitables. Cevian obtient un poste d'administrateur au conseil de Volvo.

Dans une logique dite « de rationalisation » destinée à accroître la rentabilité financière, 3 000 emplois sont supprimés en 2014 dans le monde. En avril, un plan concernant près de 600 emplois est annoncé pour Renault Trucks. En trois ans, l'action Volvo a gagné 20 %.

Pendant ce temps, le travail se réalise toujours au même endroit depuis 1916, dans la banlieue lyonnaise, sur le site de Vénissieux fondé par Marius Berliet. L'annonce du plan social y a été plutôt accueillie avec le fatalisme propre aux lois mystérieuses de l'économie mondialisée. À l'échelle mondiale du capital, la décision est négligeable. À l'échelle locale du travail, celle de la région lyonnaise, dont Renault Trucks avec ses 8 900 salariés est encore le premier employeur privé, elle produit un séisme social.

P.-Y. Gomez, « Capital mondial, travail local », Le Monde, 4 septembre 2015.

Question

Présenter l'évolution du poids de l'environnement économique et politique sur le secteur automobile

Corrigé

Start-up

1. Caractéristiques de l'émergence des start-up en Europe et en France

En Europe :

- une hausse impressionnante des levées de fonds par les start-up européennes : augmentation de 86 % des capitaux levés sur les six premiers mois de 2015 par rapport à la même période en 2014 ;
- les Américains consacrent quatre à cinq fois plus de fonds à leurs start-up que les Européens aux leurs ;
- une apparition des premières « licornes » (valorisation supérieure à un milliard d'euros hors cote) ;
- une préférence donnée aux fonds d'investissement privés plutôt qu'au marché boursier ;
- une concentration des investissements sur quelques start-up championnes.

En France :

- un plus grand nombre de levées de fonds pour ses start-up a été enregistré par la France au premier trimestre 2015, loin devant l'Allemagne, la Scandinavie, l'Autriche et la Suisse mais juste derrière le Royaume Uni ;
- en revanche, la France n'a levé qu'un milliard de dollars (+ 66 %), le Royaume-Uni 1,8 milliard de dollars (+ 80 %) et l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse (+ 212 %) ; les start-up scandinaves ont levé autant de fonds que les start-up françaises.

2. Conclusion

L'Europe, dont la France, reste dominée numériquement et en valeur dans le développement mondial de la nouvelle économie. Face au marché américain, l'Europe doit développer un marché numérique européen car les espaces nationaux ne sont pas suffisants pour stimuler la croissance des start-up. Ce nouveau marché unique devra être régi par des règles communes pour une saine concurrence.

Les grandes entreprises doivent aider, stimuler les start-up (cf. extrapreneuriat, intrapreneuriat).

Les start-up développent des activités nouvelles avec des perspectives incertaines de rentabilité. Leur accès aux capitaux par le marché boursier en est plus difficile. Il conviendrait que l'Europe ouvre un fonds européen dédié au financement des start-up européennes.

Les relations environnement économique/entreprise

Depuis le début du ^{xxe} siècle, il est possible de repérer plusieurs contextes différents qui ont influencé les choix des entreprises automobiles :

– de 1880 à 1940, les entreprises automobiles sont fondées par des ingénieurs qui maîtrisent les techniques dans un environnement économique assez souple et sans politique industrielle et sociale précise ;

ainsi, Berliet choisit de se diversifier des automobiles avec les camions sans contraintes extérieures et met en place des actions sociales dans sa région, l'est lyonnais, de manière volontaire et choisie (école, logement) ;

– de 1940 à 1960, dans le contexte des guerres mondiales, les entreprises doivent produire en grande quantité pour l'État et sont obligées de se spécialiser et de fusionner pour obtenir des tailles critiques générant des économies d'échelle. Ainsi, le constructeur automobile Renault fusionne avec Latil et Samua pour sa branche camion et fonde Saviem. De plus, dans la période de reconstruction, l'État nationalise l'entreprise Renault qui voit donc sa stratégie décidée par celui-ci ;

– de 1960 à 1990, l'État intervient davantage par une politique industrielle de restructuration lourde : un pôle poids lourd est constitué avec Saviem et Berliet qui sont fusionnés en 1978 pour devenir Renault Véhicules Industriels (RVI) dont la gouvernance est à Paris ;

– de 1990 à 2000, l'État se désengage de plusieurs entreprises, dans un contexte mondial de libéralisation des marchés, d'ouverture internationale, et privatise Renault en ne gardant que 15 % du capital.

Renault choisit alors une stratégie de recentrage sur son métier automobile et cède RVI (qui devient Renault Truck) au suédois Volvo, en partie en 2000, complètement en 2013 ;

– depuis 2006, le poids de la financiarisation de l'économie a aussi impacté la branche camions : Volvo ouvre son capital à un fonds d'investissement, Cevian, qui souhaite restructurer l'entreprise Renault Truck afin de la rendre profitable à court terme, au-delà de son activité de production ; ainsi, une rationalisation destinée à accroître la rentabilité financière aboutit à la suppression de 600 emplois pour Renault Truck en 2014 : la banlieue lyonnaise, site de production historique de Berliet et conservé pour Renault Truck qui emploie 8 900 salariés accueille difficilement cette décision suédoise ; mais l'action Volvo a gagné 20 % en 3 ans.