WAVESTONE

START-UPS CYBERSÉCURITÉ EN FRANCE :

UN POTENTIEL QUI DOIT PASSER À L'ÉCHELLE

La cybersécurité reste un écosystème en forte croissance, qui met en valeur l'expertise mais également l'innovation. Les entrepreneurs français l'ont compris et n'hésitent pas à se lancer dans l'aventure. Cependant même si ce terreau est favorable, quels sont les facteurs qui empêchent les jeunes structures de s'épanouir pleinement et de dépasser les portes du marché français ?

AUTEURS

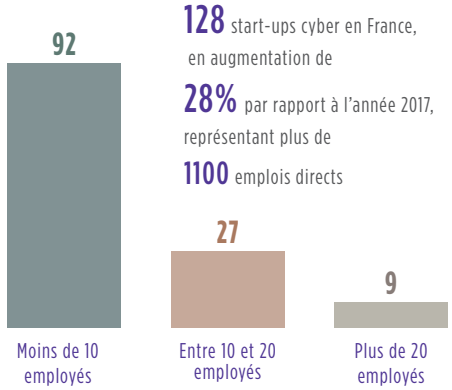
GÉRÔME BILLOIS
gerome.billois@wavestone.com

JULES HADDAD
jules.haddad@wavestone.com

UN ÉCOSYSTÈME FLORISSANT ET DYNAMIQUE

Un tissu dynamique de 128 start-ups, en forte évolution par rapport à 2017

L'an dernier, la France comptait 100 start-ups cybersécurité, et nous constatons aujourd'hui une évolution conséquente de ce chiffre de 28%. Cette évolution va de pair avec le volume d'emploi de ce secteur également en légère augmentation. Il représente ainsi environ 1100 emplois. Ce nombre devrait continuer d'augmenter au vu de la forte dynamique du secteur, mais reste faible puisque 72% des structures sont composées de moins de 10 employés.



Répartition du nombre d'employés par start-up

128 start-ups cyber en France, en augmentation de **28%** par rapport à l'année 2017, représentant plus de **1100** emplois directs

LES START-UPS CRÉÉES PAR DES ÉQUIPES LA PLUPART DU TEMPS DÉPOURVUES DE PROFILS COMMERCIAUX

Au moment de la création de ces structures, on observe pour 70% d'entre elles une absence de profils commerciaux. Ce manque de compétence commerciale lors de la création de la start-up peut impacter son développement. En effet, même si l'offre est pertinente, elle doit être construite dès le début pour être vendue à des clients.

Un écosystème qui reste bien réparti

Bien que la région parisienne reste la principale zone de rattachement de ces start-ups (57%), d'autres pôles se dessinent tels que les régions rennaises, lyonnaises, ou encore la région PACA, qui hébergent elles aussi bon nombre de start-ups. Cet éloignement de la région parisienne peut-être un critère différentiant pour attirer des talents.

Répartition géographique des start-ups

Les start-ups françaises sont bien positionnées sur les sujets techniquement les plus complexes...

L'excellence de l'école française des mathématiques, mais plus généralement le très bon niveau technologique du pays, permet aux start-ups de développer une expertise sur les sujets les plus pointus tel que le domaine de la blockchain avec des structures comme Woolet, Keeex et Utocat.

D'autres start-ups comme Cryptosense et Skeyecode s'appuient sur des logiques cryptographiques complexes aidant à déverrouiller les problématiques de sécurité applicative et d'IAM.

... et savent tirer parti des sujets porteurs.

La sécurité des systèmes industriels est un domaine porteur, comme le montre le bon développement des start-ups Cybellius, Seclab ou Sentryo qui ont su capter ce besoin. Celui-ci émane d'une prise de conscience récente des enjeux de sécurité concernant les systèmes industriels critiques, et la mise en place de nouvelles réglementations telle que la LPM [1] ou la directive NIS [2].

D'autres ont compris qu'aujourd'hui la tendance est au respect de la vie privée des utilisateurs, et misent sur ce segment pour apporter des solutions notamment vis-à-vis du RGPD [3]. C'est le cas de Onecub qui se positionne comme tiers de confiance pour réaliser la portabilité des données entre services sur Internet.

CONTRASTÉ PAR UN MANQUE D'AMBITION ET DE PRISE DE RISQUE

Si cet écosystème est florissant, il est cependant étonnant qu'il ne le soit pas davantage. En effet, aujourd'hui la cybersécurité reste un domaine d'investissement fort. Les grands comptes sont de plus en plus demandeurs non seulement d'échange avec ce type de structures, plus agiles, mais également de leurs technologies disruptives. Pourtant, ce marché peine à exploser comme il le devrait, à cause d'un manque d'ambition et de prise de risque de la part de ces start-ups.

Des start-ups innovantes, sans être totalement disruptives

On pourrait s'attendre à ce que des idées nouvelles et disruptives émanent de ces structures. Or, 70% de celles-ci choisissent de réinventer des solutions existantes en y apportant des facteurs différenciants souvent trop faibles. Ainsi, elles font face à leurs concurrents déjà établis, qui peuvent rapidement les rattraper. Seulement 19% se risquent à créer de nouvelles solutions de sécurité et les 11% restant à sécuriser les nouveaux usages comme l'IoT. Par exemple, les start-ups Busit et Acklio sécurisent les objets connectés et le cloud. De son côté Tanker propose d'intégrer son SDK de chiffrement dans les applications SaaS.

Des leviers de différenciations existent, mais restent trop peu utilisés

Trop souvent les start-ups affichent comme différenciateur leur origine « Franco-française ». Même si cela peut-être un avantage sur un marché où la souveraineté est importante, leur nationalité ne suffit pas pour réussir. Celles-ci doivent donc se focaliser sur d'autres facteurs, les plus évidents étant les fonctionnalités qu'apportent le produit et la technologie utilisée. 79% d'entre elles estiment le faire, mais il apparait que le marché ne le ressent pas de cette manière. Cela révèle notamment un problème de marketing de l'innovation.

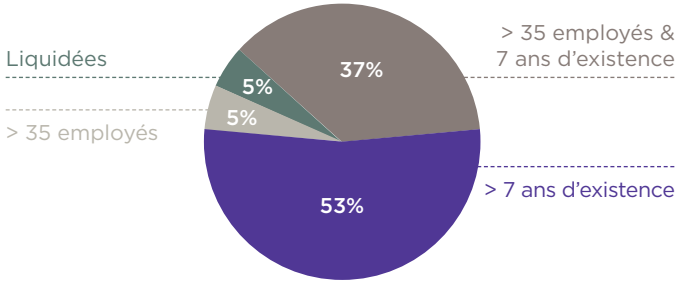
De plus, les certifications peuvent aider à se démarquer, notamment la CSPN [4] proposée par l'ANSSI [5] qui connaît actuellement un regain d'intérêt. Pourtant, seulement 22% des start-ups ont cette certification ou sont en cours d'obtention de celles-ci. Cela se justifie le plus souvent par le coût et l'effort à engager dans ce processus.

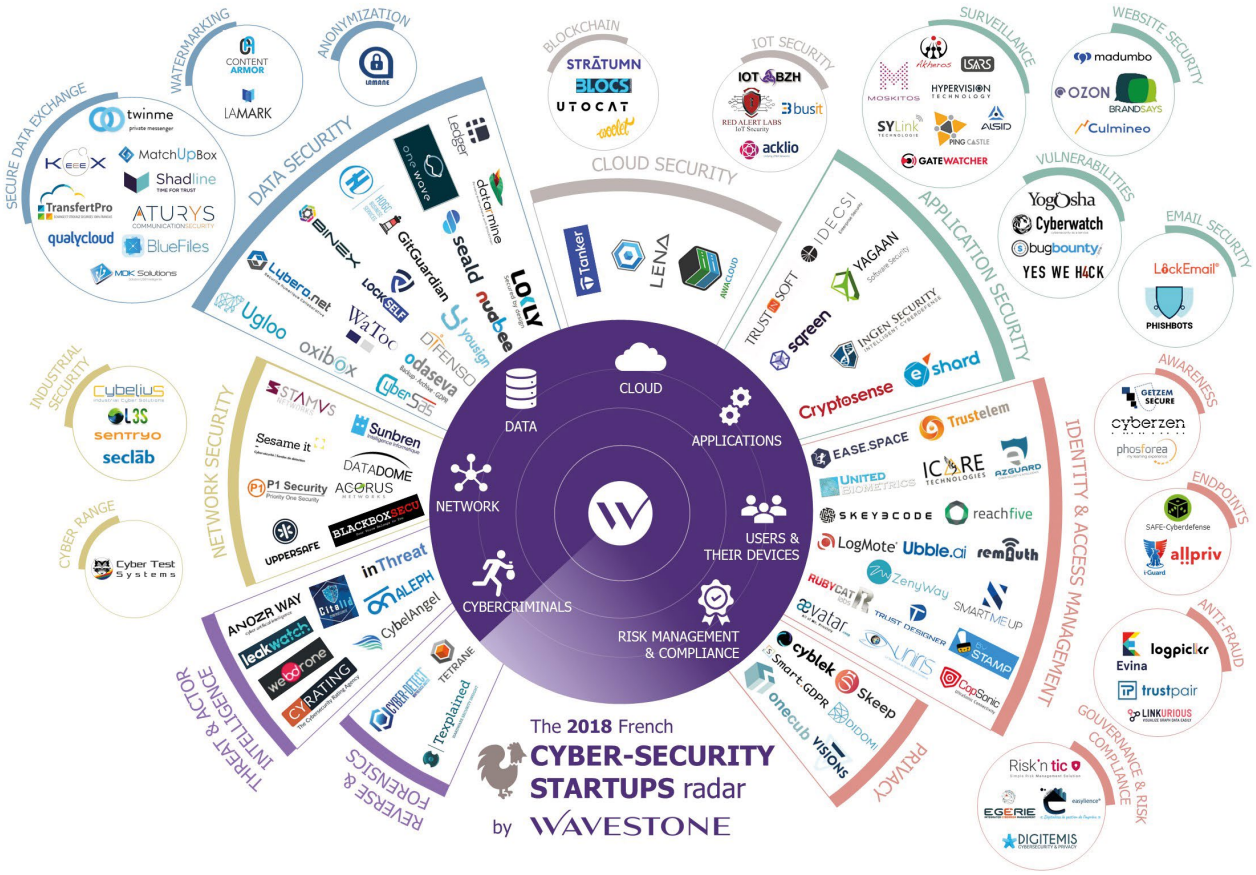
La différentiation sectorielle est aujourd'hui quasi inexistante, étant donné la dimension « transverse » du domaine de la cybersécurité. Pourtant, les clients grands comptes sont sensibles à des solutions se positionnant sur leur verticale et qui s'intègreront parfaitement dans leurs contextes métiers. Les présentations des solutions doivent donc être adaptées à ces contextes et mettre en lumière des cas d'usages précis qui retiendront l'attention des clients. Certaines start-ups comme

1- Loi de Programmation Militaire 2014
2- *Network and Information Security*
3- Règlement Général sur la Protection des Données
4- Certification de Sécurité de Premier Niveau
5- Agence Nationale de Sécurité des Systèmes d'Information

Positionnement des start-ups vis-à-vis de l'innovation

Sortie de 19 start-ups du radar 2018





MÉTHODOLOGIE DE CONSTRUCTION DU RADAR DES START-UPS

Depuis 2015, Wavestone réalise une veille active sur le domaine des start-ups dans le cadre de son programme ShakeUp. Fort de ses nombreux contacts et actions au sein de l'écosystème de l'innovation cybersécurité en France, le radar des start-ups compte aujourd'hui près de 400 structures répertoriées à l'échelle européenne et internationale avec un focus particulier sur la France. Les critères pour intégrer le radar français : siège social en France, moins de 35 salariés et moins de 7 ans d'existence de la structure juridique (hors pivot majeur). Suite à ces actions de veille par les équipes de la practice cybersécurité et confiance numérique, les start-ups les plus innovantes sont rencontrées pour réaliser une évaluation de leur solution et certaines peuvent rejoindre ShakeUp, le programme d'accélération de Wavestone. http://www.wavestone.com/shakeup

Trustpair ont su créer des solutions très adaptés au métier des directions financières.

Des constats qui s'illustrent par des difficultés de croissance flagrantes

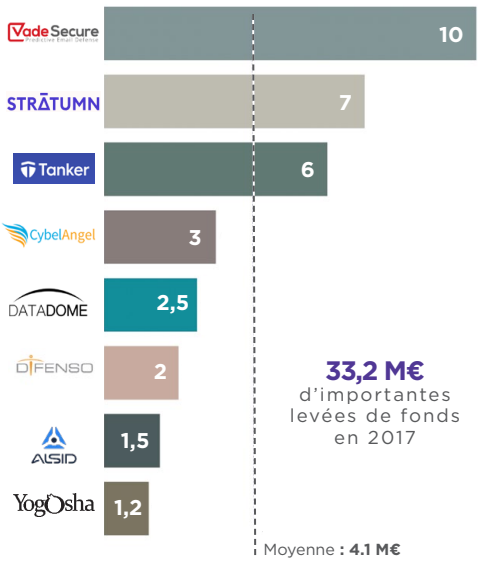
Un manque de croissance s'observe lorsqu'on analyse les 19 start-ups qui étaient présentes dans le radar 2017 et qui en sont sorties. Dans 67% des cas, le critère de sortie a été l'ancienneté de celles-ci (supérieure à 7 ans), montrant ainsi qu'elles arrivent à « vivre » sans pour autant dépasser un effectif de 35 employés.

Ce manque d'ambition est également appuyé par la statistique surprenante de seulement 5% de start-ups liquidées, à mettre en regard avec la tendance du marché global, qui oscille entre 50 et 75% selon les études [6].

Plus surprenant, les start-ups valident le marché très rapidement, 50 % des start-ups déclarent avoir signé avec leurs premiers clients après 6 mois d'activité, mais les investissements ne sont pas au rendez-vous et rares sont celles qui arrivent à se financer à hauteur de plusieurs millions d'euros en dehors des quelques levées de fonds emblématiques. Cette difficulté peut s'expliquer via l'analyse de l'écosystème de financement en France, qui montre que les investisseurs sont présents quand il s'agit de miser sur de jeunes pousses (seed). Cependant, une pénurie existe pour les start-ups arrivées au stade de besoin de financements simportants pour un développement rapide (série A). Il en résulte une stagnation de la taille des start-ups, ne pouvant pas suffisamment investir dans l'embauche ou la R&D. A noter, 30% des start-ups souhaitent rester indépendantes et ne cherchent pas à lever des fonds.

6- Source: *statisticbrain & Harvard Business School*

Principales levées de fonds réalisées en 2017



UN CONSTAT QU'IL N'EST PAS IMPOSSIBLE DE CHANGER

Plusieurs axes d'amélioration sont envisageables pour faire évoluer cette situation.

Tout d'abord, les grands comptes peuvent aider à dynamiser cet écosystème en rémunérant les POCs

Le POC (Proof Of Concept) est un élément quasi indissociable d'un cycle de vente pour les grands comptes, et ces derniers se sont habitués à se les faire offrir par les éditeurs de solutions déjà établis sur le marché. Cette pratique est incompatible avec la fragilité économique d'une start-up, pour qui il est compliqué d'investir du temps et des ressources sans garantie d'aboutir à une signature de contrat. Pour y remédier, la rémunération des POCs, par exemple en échange d'une remise sur le contrat (s'il a lieu), est une pratique qui doit se démocratiser. Par ailleurs, les sommes engagées sont souvent faibles pour un grand compte (autour de la dizaine de milliers euros), mais représentent beaucoup pour une start-up.

Le marché doit également s'adapter pour aider ces structures à se développer plus rapidement

Le domaine de la cybersécurité est particulier, et les structures qui y évoluent ont des besoins d'accompagnement spécifiques, notamment à cause de la dimension technique et parfois souveraine de leurs solutions. Contrairement à nos voisins d'outre-Manche où les accélérateurs privés, comme Cylon, ou publics, comme celui du NCSC [7] révèlent chaque année de nouvelles pépites, en France nous n'avons quasiment pas d'incubateurs dédiés à la cybersécurité. Ceci pourrait permettre de donner les moyens à nos start-ups de se structurer et de gagner en visibilité et en pertinence vis-à-vis d'un marché compliqué et en perpétuelle évolution.

Le problème du manque de financement pourrait également être réduit par la mise en place de fonds d'investissement dédiés à la cybersécurité. Ces structures permettront de rassurer les investisseurs en diluant le risque, en expliquant les particularités du marché et donneront ainsi les moyens de passer à l'échelle, et de viser l'international.

Les start-ups doivent progresser sur la vente de leur offre, être en phase avec le marché et prendre des risques pour réussir

Il est primordial que les start-ups se concentrent sur leurs différenciants et sachent les vendre. On constate aujourd'hui des difficultés de communication, où les grands comptes n'arrivent pas facilement à déceler la plus-value de travailler avec ces structures innovantes. Une difficulté qui peut être effacée en se structurant plus rapidement (jusqu'à 5 ans après leur création, 80% des start-ups disent travailler en « mode start-up »), afin d'avoir le bon niveau d'expertise aux postes clefs, en particulier pour les profils commerciaux.

Pour réussir, les start-ups doivent vendre des produits plutôt que des technologies. Des start-ups comme Copsonic ou Difenso, ont mis au point des technologies disruptives (respectivement un SDK [8] de communication via ultrason, et un SDK de chiffrement end-to-end) qui commencent à faire leur notoriété, mais ces dernières gagneraient à proposer directement des solutions packagées afin de répondre aux cas d'usages rencontrés par les clients.

Un autre enjeu de développement d'une entreprise quelle qu'elle soit, est l'internationalisation. Le marché israélien nous montre encore une fois la voie : n'ayant quasiment pas de marché intérieur, les entreprises en cybersécurité adoptent une dimension internationale dès leur création, et résultent en bon nombre de « success stories » sans négliger un écosystème très efficace qui leur donnent les moyens de ses ambitions. Même si 72% des start-ups disent avoir la volonté d'emprunter ce chemin, seulement 24% ont une activité internationale. En France, la tendance est plutôt de privilégier l'élargissement du champ fonctionnel de la solution afin de répondre aux clients nationaux, ce qui les met en concurrence avec de plus en plus d'acteurs. Certains ont fait un choix diamétralement opposé en visant directement l'international avec une solution très pointue vendue à des acheteurs experts. Par exemple la solution d'anti-phishing de Vadesecure récemment achetée par Cisco et des opérateurs télécom étrangers, et le SDK de chiffrement de Tanker utilisé par Cisco.

Une fois ces barrières dépassées et ces ajustements mis en place, il est certain que cet écosystème, qui dispose d'un marché en très forte croissance, pourra se dynamiser davantage et permettre à la France de tenir sa place. Mais pour lever ses barrières il faudra des actions en commun du secteur privé et public, des incubateurs aux grands-comptes. Tous aujourd'hui se mobilisent pour l'innovation mais les actions concrètes sont encore à mettre en œuvre.

7- National Cyber Security Centre
8- Software Development Kit

Axes d'amélioration pour booster l'écosystème français

WAVESTONE

www.wavestone.com

Dans un monde où savoir se transformer est la clé du succès, l'ambition de Wavestone est d'apporter à ses clients des réponses uniques sur le marché, en les éclairant et les guidant dans leurs décisions les plus stratégiques.

Wavestone rassemble 2800 collaborateurs présents sur 4 continents. Il figure parmi les leaders indépendants du conseil en Europe, et constitue le 1er cabinet de conseil indépendant en France.