

**PUBLIC**

AIDER LES START-UPS À  
TRANSFORMER LE SECTEUR PUBLIC

# GOVTECH EN FRANCE

## ÉTAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES

AMENER L'INNOVATION AU  
CŒUR DE LA SPHÈRE PUBLIQUE

---

Marie-Barbe Girard, Gabriel Fonlladosa

Préface de Alex Margot-Duclot, Directeur PUBLIC France

“AUJOURD’HUI, L’UTILISATION DE NOUVELLES TECHNOLOGIES PERMET DE TRANSFORMER LA MANIÈRE DONT LES CITOYENS INTERAGISSENT AVEC LE SECTEUR PUBLIC. TOUTEFOIS, LES ENTREPRISES QUI DÉVELOPPENT LES TECHNOLOGIES LES PLUS INNOVANTES ONT SOUVENT DU MAL À TRAVAILLER AVEC LE SECTEUR PUBLIC. NOUS AVONS CRÉÉ PUBLIC POUR OFFRIR À CES START-UPS UN MEILLEUR ACCÈS AU CAPITAL ET AUX DÉCIDEURS ET POUR LES AIDER À TRANSFORMER LES SERVICES PUBLICS.”

**ALEXANDER DE CARVALHO & DANIEL KORSKI**  
FONDATEURS DE PUBLIC

**PUBLIC**

## PARTOUT EN EUROPE, DES FEMMES ET DES HOMMES CRÉENT DES SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES POUR LA SPHÈRE PUBLIQUE



public devient l'animateur d'un écosystème. Émerge ainsi le besoin de nouveaux profils, pour organiser la sphère publique dans cette relation dynamique à son environnement.

Avec ces nouveaux rôles, les modalités d'engagement des partenaires évoluent aussi. La mise en place de programmes d'intrapreneuriat pour attirer les talents dans l'administration, et la transformation des règles de la commande publique, pour attirer les start-ups, font partie des chantiers les plus avancés. L'enjeu : structurer et financer un écosystème d'acteurs innovants au service de la sphère publique. C'est le pari de la GovTech.

Aujourd'hui, les 10 000 start-up de la FrenchTech créent des services dans tous les domaines d'intervention du secteur public : santé, éducation, paiement, mobilité, sécurité, RH, et bien plus encore. De plus en plus, on met leurs compétences à profit pour améliorer l'action publique.

En utilisant la commande publique stratégiquement, en poursuivant ce travail d'acculturation et de co-construction, la filière GovTech française continuera à grandir, à créer des emplois et à inventer le gouvernement de demain. La France dispose

de tous les atouts pour créer l'écosystème GovTech le plus innovant au monde.

Des interactions entre ces différents mondes jaillit une nouvelle manière de faire l'action publique. Associant la créativité de la « multitude » aux immenses bénéfices des outils et des modes d'organisation contemporains, la GovTech engage une discussion sur l'adaptation de la sphère publique au nouveau paradigme numérique. Articuler cette coopération de manière créative et enthousiaste est un défi relevé par les nombreux praticiens que nous avons interrogés. Ce rapport leur donne la parole. Ces citoyens de tous horizons, innovateurs pour le secteur public, portent les graines d'une révolution qui a commencé à éclore.

# RÉSUMÉ DU RAPPORT

200 milliards d'euros, soit 8% du PIB français, sont dépensés chaque année par les acteurs publics auprès d'entreprises privées. Force est de constater que les start-ups et les PME innovantes sont largement sous-représentées au sein de ce marché. 2% tout au plus de la commande publique de l'État est aujourd'hui dirigée sur ces entreprises, qui sont pourtant le fer de lance de l'innovation en France.

NOUS ESTIMONS  
QUE LE MARCHÉ  
DE LA GOVTECH  
EN FRANCE  
REPRÉSENTE  
16MD€ PAR AN

La GovTech, c'est l'utilisation et l'achat de solutions technologiques innovantes par un acteur public afin d'améliorer soit son organisation interne, soit les services qu'il fournit. Promouvoir la GovTech, c'est s'assurer que la sphère publique a à sa disposition les technologies les plus innovantes pour rendre nos services publics plus efficaces, plus proches, plus personnalisés. C'est **Doctolib** qui a réduit de 8% le nombre des rendez-vous non honorés à l'AP-HP. C'est **Openclassrooms** qui forme en ligne les demandeurs d'emploi aux nouveaux métiers digitaux.

Notre étude explore les contours de la filière GovTech en France, et prévoit la croissance du marché. Dans ce rapport :

- + **Nous présentons les résultats de notre enquête auprès des start-ups GovTech** - elles confirment la difficulté à travailler avec le secteur public et le besoin d'une politique gouvernementale forte en faveur de la GovTech.
- + **Nous évaluons la taille du marché de la GovTech** - nous estimons que le marché de la GovTech en France représente 16Md€ par an.
- + **Nous estimons la taille de chacune des verticales de la GovTech** : HealthTech, EdTech, Ville Intelligente, Nouvelles Mobilités, Police et Secours, Défense, Ressources Humaines et Marché de l'emploi, CivicTech.
- + **Dans chaque verticale, nous analysons la dynamique de marché** et nous présentons quelques exemples de start-ups qui aident l'État, les collectivités locales et les hôpitaux à offrir des services publics de meilleure qualité.
- + **Nous publions la liste PUBLIC 50** des 50 start-ups GovTech à suivre, couvrant l'ensemble de ces verticales.

# RECOMMANDATIONS

Pour aider ces start-ups, et les quelque 700 start-ups GovTech que nous avons identifiées, mais aussi pour convaincre d'autres entreprises innovantes de proposer leurs produits ou services au secteur public, nous préconisons 15 mesures phares :

- 1** Assurer un portage politique et un ancrage administratif forts de la GovTech par une gouvernance bien définie, élargie aux acteurs de l'écosystème.
- 2** Confier une mission GovTech à un comité multipartite piloté par la French Tech avec la DITP, la DINUM et des acteurs privés GovTech pour organiser l'écosystème.
- 3** Fixer un objectif ambitieux de 10% de l'achat public attribué à des start-ups et entreprises innovantes d'ici à 2025.
- 4** Créer un groupe de travail commun aux deux Assemblées parlementaires sur l'achat public innovant.
- 5** Valoriser le rôle des acheteurs publics en créant des directions dédiées associées aux départements innovation / numérique et juridiques et en renforçant leurs perspectives professionnelles.
- 6** Faire monter en compétences les acheteurs publics sur l'achat innovant avec des plans de formation et une animation active des réseaux professionnels.
- 7** Pérenniser le décret Achats Innovants et le seuil de 100 000 euros pour les achats innovants sans appel d'offres. Adapter les cadres d'achats aux logiciels SaaS.
- 8** Orienter une partie des financements du GPI et du PIA vers des projets impliquant des GovTech, et lancer un concours d'innovation réservé à la GovTech dans le cadre du prochain PIA.
- 9** Mobiliser la Caisse des Dépôts et Consignations pour créer une activité d'investissement dans les start-ups GovTech.
- 10** Donner un nouvel élan aux start-ups d'État et mieux les pérenniser dans le temps.
- 11** Soutenir la création d'accélérateurs sur les grandes thématiques de la GovTech : EdTech, HealthTech, Sécurité, Ville intelligente et le développement de verticales GovTech au sein des accélérateurs.
- 12** Accueillir des start-ups GovTech au sein des centres d'innovation et accélérateurs publics et renforcer les partenariats entre les start-ups et la DITP.
- 13** Faire levier sur les grands groupes pour faciliter l'accès des entreprises innovantes aux marchés publics - systématiser les collaborations grand groupe / start-up pour tout marché technologique de plus de 5M€.
- 14** Créer une Charte de la GovTech listant les grands principes d'une collaboration réussie entre start-ups technologiques et acteurs publics.
- 15** Faciliter le développement de la filière GovTech en créant des opportunités pour l'échange d'expérience et le "réseautage".

## ENCADRÉ

## HEROPOLIS - UN SYSTÈME D'ALERTE INTELLIGENT

Heropolis est une plateforme digitale sur un Cloud sécurisé, qui permet la gestion de la sûreté et sécurité en mobilité : signalements, alertes de masse, définition et suivi de procédures, gestion de crise. Elle est née à la suite des attentats du 13 novembre 2015. Son fondateur, Jean-Yves Ingea, est alors un employé de Thales et commence l'aventure en tant qu'intrapreneur dans la Thales Digital Factory. Sous le choc des attentats, il s'interroge sur l'efficacité du numéro d'urgence français : "Comment savoir qui appelle le 112 ? Comment authentifier la personne rapidement ? Peut-on géolocaliser la personne ? C'est pourtant une évidence quand on utilise un téléphone mobile. Comment accélérer la levée de doute ? La moyenne du temps passé au téléphone est de 2mn30 pour comprendre ce qu'il se passe, le besoin. La personne au téléphone est en folie. Ce temps devrait être réduit. On a de la photo, de la vidéo..."

La première idée est donc d'améliorer le numéro d'urgence mais Jean-Yves Ingea l'admet : "C'est compliqué. Un appel d'offres est sorti cet été mais Heropolis ne va pas pouvoir répondre tout seul car nous n'avons qu'une seule brique d'un ensemble. En revanche je pourrais m'associer avec Thales ou un opérateur téléphonique." La start-up a désormais élargi son champ d'action et propose sa solution aux collectivités locales. Elle collabore notamment le département du Loiret afin d'équiper les assistantes sociales : "Elles subissent 60 agressions par an à domicile. Cela va de la violence verbale à l'agression sexuelle".

Jean-Yves Ingea, qui a usé à plusieurs reprises du décret des achats innovants, pointe du doigt les défis inhérents au B2G : "Il faut parfois un an pour convertir une collectivité. C'est beaucoup trop long pour une start-up. Initialement on était 100% B2G, maintenant on est à 50% B2B/B2G et on risque de passer à 75%/ 25%". Le fondateur d'Heropolis nous explique qu'un fonds d'investissement leur a déconseillé le B2G. Il explique aussi que le manque d'expérience de son entreprise peut constituer un frein auprès des acheteurs publics. Enfin, il existe une importante différence de culture entre les entreprises privées et les collectivités : "Quand j'explique que je ne peux pas faire des expérimentations gratuites, les entreprises privées le comprennent parfaitement, pour les collectivités c'est plus difficile. C'est difficile en tant que start-up car chaque heure et chaque euro comptent." Toutefois, contracter avec le secteur public a aussi quelques avantages : "Le canal de conversion est long mais une fois dedans on renouvelle facilement les contrats."

## G. DÉFENSE - UN ENJEU DE SOUVERAINETÉ NATIONALE

Les nouvelles technologies ont toujours été au cœur des sujets de défense, mais la mainmise des grands groupes et le haut niveau de confidentialité requis présentent de réelles barrières à l'entrée pour les start-ups. La Défense offre plusieurs opportunités, notamment sur son volet accès et confidentialité des données (cybersécurité). Elle fait en effet face à des enjeux de sécurité des informations personnelles et confidentielles dans un environnement où la donnée est peu surveillée, en libre accès et aux mains des acteurs privés. Par ailleurs, sur le volet des équipements de sécurité, le secteur traditionnellement conservateur de la défense, s'ouvre et contractualise avec les start-ups tech, apportant plus d'agilité et d'innovation : "Il y a un vrai développement de l'écosystème start-up dans des secteurs de haute complexité comme la cybersécurité et la défense", constate Bpifrance.

L'Agence Innovation Défense a été créée en septembre 2018 pour promouvoir l'innovation ouverte au sein du Ministère et renforcer la collaboration entre le monde militaire et la société civile. Comme le constate Massis Sirapian, chef de la cellule Innovation Ouverte de l'Agence, "comme dans tout grand groupe, lorsque l'échelle de temps et les barrières à l'entrée sont élevées, nous sommes bons, lorsqu'elles sont basses nous le sommes beaucoup moins!". L'Agence, placée sous l'autorité du Délégué Général de l'Armement, a un budget de 1.2Md€ par an, qu'elle investit à 80% dans la recherche et développement.

L'Agence, qui ne cherche pas à être le marché prioritaire, et encore moins exclusif des start-ups, encourage les business model duaux. Elle a notamment à sa disposition le