



# JE CHOISIS LA FRENCH TECH

Une initiative lancée par le **Gouvernement** et portée par la **Mission French Tech** qui vise à **doubler le recours aux solutions des start-up par les acteurs publics et privés** d'ici 2027 !

Pour plus d'informations :

[lafrenchtech.com](http://lafrenchtech.com)

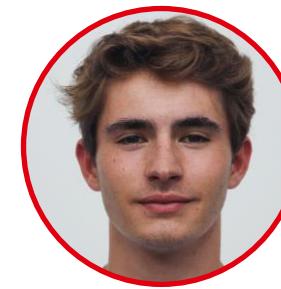
# L'équipe « Je choisis la French Tech »



**SABRINA HEDROUG**  
Cheffe de projet « Je choisis la French Tech »  
[Sabrina.hedroug@finances.gouv.fr](mailto:Sabrina.hedroug@finances.gouv.fr)



**CHARLOTTE PIANA**  
Chargée de mission « Je choisis la French Tech »  
[Charlotte.piana@finances.gouv.fr](mailto:Charlotte.piana@finances.gouv.fr)



**PAUL OLIVIÉ**  
Stagiaire chargé de mission appui « Je choisis la French Tech »  
[Paul.olivie@finances.gouv.fr](mailto:Paul.olivie@finances.gouv.fr)



# Les enjeux du programme

- **Répondre aux besoins de transformation numérique, technologique et écologique** du tissu économique et des administrations publiques, par une utilisation croissante des solutions des start-up françaises (la French Tech) ;
- **Augmenter la résilience des entreprises et des administrations**, par une diversification des fournisseurs et une réduction de la dépendance aux solutions technologiques non européennes ;
- **Renforcer l'impact économique de l'écosystème French Tech**, en maintenant en France la valeur créée (chiffre d'affaires, emplois, sites industriels) par les achats des entreprises et des acheteurs publics ;
- **Augmenter les revenus des start-up**, dans un contexte de financement qui place la rentabilité comme un facteur structurant de développement;



# Un objectif : doubler les achats privés et publics auprès des start-up d'ici 2027, soit passer de 6Mds€ (2022) à 12Mds€

- **Un objectif de volume d'achat pour traduire le recours aux innovations des start-up françaises**
- **Un objectif qui concerne l'ensemble des achats des entreprises privées (grands groupes, ETI, PME, TPE et start-up) et des administrations publiques (Etat, collectivités territoriales, secteur hospitalier, etc) ;**
- **Un objectif qui concerne toutes les start-up françaises (environ 18 000)**
- **Une méthode** : s'appuyer sur les partenaires, leurs missions, leurs actions (Direction des Achats de l'Etat, centrales d'achat, etc)



# Des leviers sur l'ensemble de la chaîne d'innovation 1/3

- Des engagements des partenaires du programme à augmenter leurs volumes d'achat auprès des start-up :
  - Des entreprises privées : « partenaire » (doubler ses achats) ou « soutien » (augmenter ses achats) : Plus de 520 entreprises signataires, principalement des grands groupes et des start-up
  - La direction des achats de l'Etat (DAE) : engagement de doubler la commande publique (passer de 550M€ à 1 milliard€)
  - 8 grands groupes engagés (ADP, AXA, BPCE, CMA CGM, FDJ, EDF, Orange, SNCF) à déployer 685 millions d'€ pour l'achat de solutions de start-up de la French Tech dans les 12/24 mois à venir
  - Une ambition relayée par le Président de la République lors de son discours du 21 mai à l'Elysée, mobilisant les entreprises privées à atteindre plus d'un milliard d'€ d'achat entre 2024 et 2027.
- La formation sur les achats innovants auprès des acheteurs publics (DAE notamment) et des grands entreprises (programme « Directions Achats pour l'Innovation » de Bpifrance), ainsi que sur la commande publique et de grands groupes auprès des start-up (par les partenaires et les Capitales French Tech).
- Crédit de Je choisis la French Tech Académie avec pour objectif de former 1000 start-up dès la première année d'activité : des vidéos en ligne à destination de toutes les start-up sur les principales étapes de la commande publique (accéder à l'acheteur, négocier le contrat, contractualiser et exécuter le contrat).



## Des leviers sur l'ensemble de la chaîne d'innovation 2/3

- **Des milliers opportunités de rencontres commerciales qualifiées entre start-up et acheteurs publics et privés organisées par les partenaires du programme JCLFT :**

- Plus de 87 partenaires institutionnels : Capitales FT, associations de l'écosystème (France Digitale, Numeum, etc), fédérations professionnelles (Medef, CNA, etc) et des acteurs publics : DAE ; ministères (Armées ; écologie ; Justice; etc) ; centrales d'achat (Ugap, Uniha, Resah); French Tech Corporate Community ; Bpifrance,...
- Plus de 70 événements, 5000 rendez-vous qualifiés bénéficiant à 2000 start-up. Format des rencontres commerciales individuelles qualifiées lors d'événements ; mises en relation au fil de l'eau entre acheteur et start-up ; stands ; des rencontres entre plusieurs directions d'un grand groupe et plusieurs start-up ;
- Des actions de sourcing de start-up pour les acheteurs publics et privés. Appui de la Mission FT : sourcer des start-up à partir des besoins des acheteurs (segments d'achat, technologies, etc), au niveau national et territorial (Capitales French Tech).

➤ **Consultez les opportunités à venir : Événements - La Mission French Tech (lafrenchtech.gouv.fr)**

[Pour consulter les événements « Je choisis la French Tech », sélectionnez « Je choisis la French Tech » à gauche de la page, puis validez le filtre en cliquant sur « Appliquez les filtres » un peu plus bas]



## Des leviers sur l'ensemble de la chaîne d'innovation 3/3

- Une dynamique de communication pour entraîner un « réflexe » French Tech chez les acheteurs

- Une communication régulière sur les actions, les événements, les partenaires : newsletter, [post LinkedIn](#)
- Un ambassadeur du programme « Je choisis la French Tech » : Maurice LEVY

- Un Observatoire « Je choisis la French Tech » piloté par le Médiateur des entreprises

- Mesurer les volumes d'achat public et des grands groupes auprès des start-up (approche quantitative)
- Identifier les freins et les actions à mettre en place (approche qualitative)
- Premier rapport de l'observatoire des relations entre start-ups et grands comptes | economie.gouv.fr :
  - **Les achats auprès des start-up sur une courbe ascendante** : Sur l'échantillon des 41 grands acteurs privés ayant contribués, la médiane du taux d'utilisation des start-ups se situe à un niveau de 2,3% en 2021, contre 2,4% en 2022. Le secteur public n'est pas en reste, avec un taux qui reste stable autour de 1 % mais un montant d'engagement en forte progression (18%)
  - **Les start-ups sont mieux prises en compte par les grands comptes** : les start-up s'imposent progressivement dans les panels d'achats des grands comptes (41 % des répondants ont déjà bénéficié des services des start-up et, 14 % s'apprêtent à franchir le pas dans les 12 prochains mois). Ce constat est valable aussi bien auprès des acteurs privés que publics.

