Build it.
Scale it.
Own it.

STATE OF EUROPEAN TECH 26

atomico

Proudly supported by

aws

HSBC Innovation Banking

orrick

SLUSH

STATE OF EUROPEAN TECH 26

	Nos partenaires	05
01	Scaling Impact	12
02	Fund the Future	41
03	European Resilience	73
04	Fix the Friction	97

atomico

Proudly supported by

aws HSBC Innovation Banking orrick SLUSH



STATE OF EUROPEAN TECH

la couverture continue la plus ancienne de l'écosystème technologique européen.

Pourquoi c'est important

Les récits façonnent ce que les gens considèrent comme possible. Avant 2015, ce sont des acteurs extérieurs qui racontaient l'histoire de l'Europe. Depuis lors, le « State of European Tech » publie chaque année un bilan fondé sur des données factuelles de ce qui se passe réellement, et aujourd'hui, il influence les décisions quant à qui construit, où va le capital et comment les règles sont rédigées.

Une vue d'ensemble, par conception

Nous suivons les forces qui façonnent l'ensemble de l'écosystème, du capital, des talents et des politiques publiques aux entreprises et aux thèmes d'avant-garde. Nous ne pouvons pas aborder chaque sujet en profondeur ici, même si nous le souhaiterions vivement. Notre objectif est de montrer la direction prise par l' écosystème.

Pourquoi ce rapport inspire confiance

Le rapport State of European Tech d'Atomico constitue la référence citée dans l'ensemble de l'écosystème, des décideurs politiques et des investisseurs aux fondateurs et aux médias. Il définit systématiquement l'ordre du jour, en orientant dès le départ l'attention du secteur vers des enjeux essentiels tels que la Deep Tech, les marchés de capitaux, la durabilité et bien d'autres encore.

L'analyse se poursuit tout au long de l'année

Entre deux rapports, la newsletter State of European Tech suit les débats et les décisions qui redéfinissent le secteur technologique européen, en appliquant nos données et notre vision macroéconomique aux nouveaux événements et aux tendances émergentes à mesure qu'ils se produisent.

Cliquez ici pour vous abonner à la newsletter

atomico

Proudly supported by aws HSBC Innovation Banking orrick SLUSH

Construire une Europe résiliente

Les choix que nous faisons aujourd'hui en matière de technologie façonneront notre mode de vie pour les générations à venir. Des services publics et de la sécurité nationale à l'énergie, en passant par la finance et la santé, la technologie transforme ce que nos économies peuvent accomplir. Les opportunités à venir se chiffreront en milliers de milliards d'euros, et l'Europe dispose des talents et de l'ingéniosité nécessaires pour prendre la tête de ce mouvement.

Notre mission consiste à aligner ce potentiel sur l'ambition, le capital et la conviction. À construire les technologies qui définiront notre avenir. À faire croître les entreprises qui les créent. Et à veiller à ce que l'Europe partage la valeur et l'influence qu'elles génèrent. Tels sont les fondements de la résilience européenne.

Construire. Passer à l'échelle. Posséder.

Depuis plus de deux décennies, j'ai vu l'écosystème technologique européen se développer au-delà de toutes les attentes. Les fondateurs poursuivent des idées qui semblaient autrefois hors de portée : développer de nouvelles sources d'énergie, transformer la découverte de médicaments, faire progresser la puissance de calcul et créer un accès indépendant à l'espace. Ils démontrent que l'Europe peut créer les technologies dont le monde dépendra.

Pour y parvenir, nous devons soutenir cette ambition. En accordant aux personnalités exceptionnelles la liberté de circuler, de créer des entreprises et de prendre des risques. En reliant nos atouts scientifiques aux opportunités entrepreneuriales. Et en faisant de l'Europe un lieu où les fondateurs les plus ambitieux choisissent de se lancer.

Plus de fondateurs créent des entreprises ici que partout ailleurs dans le monde, y compris aux États-Unis, avec 40 000 nouveaux entrepreneurs du secteur technologique en Europe cette année. Cependant, l'innovation à elle seule ne suffira pas à garantir notre avenir. Nous devons offrir à ces entreprises toutes les opportunités de devenir des leaders mondiaux.

Pour faire croître ces entreprises, nous devons sans tarder aligner l'ambition de nos fondateurs sur le capital, les clients et les conditions dont ils ont besoin pour réussir. Les entreprises technologiques américaines accèdent au growth-stage funding deux fois plus souvent que leurs homologues européennes. Cela implique de faciliter l'activité transfrontalière en Europe, d'ouvrir les marchés publics aux entreprises innovantes et de veiller à ce que la réglementation permette l'émergence de nouveaux marchés. Cela nécessite des investisseurs capables de penser à l'échelle de plusieurs décennies et d'accompagner les entreprises à travers les étapes de croissance les plus difficiles.

Nous devons nous attendre à ce que les meilleures entreprises européennes servent le monde entier. Nous devons leur permettre de se développer à partir d'ici.

Pour nous approprier cette vision, nous devons veiller à ce que davantage d'Européens puissent participer à leur succès. Mobiliser les capitaux institutionnels et de retraite européens apporterait un soutien accru à nos entreprises les plus prometteuses au fur et à mesure de leur croissance, tout en générant davantage de valeur pour les épargnants et les retraités européens. L'allocation des fonds de pension américains au VC est quatre fois plus élevée qu'en Europe, et les assureurs américains investissent trois fois plus en VC que leurs homologues européens. Les avantages iraient au-delà des entreprises individuelles, renforçant notre capacité à investir dans la prochaine génération.

L'appropriation exige également de la confiance. Nous devons reconnaître ce que l'Europe a bâti, célébrer ceux qui réussissent et élever nos attentes quant à ce qui nous attend. Chaque succès donne à un autre fondateur la conviction de se lancer.

Dans un monde marqué par la fragmentation géopolitique, ces choix sont déterminants. Le leadership technologique est essentiel à notre sécurité, à notre compétitivité et à notre capacité à façonner notre avenir. La résilience européenne repose sur la mise en synergie de nos atouts : relier les talents, les capitaux et les marchés d'un pays à l'autre, et collaborer avec des partenaires stratégiquement alignés à l'échelle mondiale.

Je suis convaincu que l'Europe créera des entreprises technologiques valant un billion d'euros. Les choix que nous faisons aujourd'hui contribueront à déterminer leur nombre, les lieux où elles se développeront et ceux qui partageront leur succès.

L'édition de cette année du rapport State of European Tech est une invitation à agir en vertu de cette conviction. Nous disposons de l'ingéniosité nécessaire pour y parvenir. Nous devons trouver la conviction nécessaire pour faire croître ces entreprises. Et nous devrions avoir la confiance nécessaire pour en prendre possession.



Niklas Zennström
Founder & CEO,
Atomico

atomico Proudly supported by aws HSBC Innovation Banking orrick SLUSH

Nos partenaires

Le rapport State of European Tech 2026 voit le jour grâce au soutien de nos précieux partenaires.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Un mot d'AWS

Au début de cette année, j'ai rencontré à Stockholm une fondatrice qui avait transformé son idée en une entreprise d'envergure mondiale en moins d'un an. Elle était fière — et impatiente. « La conversation la plus difficile que j'aie à mener », m'a-t-elle confié, « c'est d'expliquer à mon équipe pourquoi nous pourrions devoir nous développer en dehors de l'Europe en premier lieu. » J'ai entendu une version de cette conversation à Paris, à Munich et à Londres. **Aujourd'hui, près de quatre Start-ups sur dix, et plus de la moitié des plus dynamiques, indiquent qu'elles envisageraient de se développer ailleurs afin d'accéder au financement et de bénéficier d'une prévisibilité réglementaire.**

Cette tension traverse le rapport State of European Tech 2026 d'Atomico de cette année, mais elle coexiste avec des perspectives exceptionnelles. Les investissements dans le secteur technologique européen devraient atteindre 81 milliards de dollars en 2026, soit une hausse de 62 % par rapport à l'année dernière. Près de trois nouveaux fondateurs sur dix dans le monde sont désormais basés en Europe, soit plus que dans toute autre région. Lovable est passée d'un chiffre d'affaires de 1 million de dollars à 100 millions de dollars en huit mois. La preuve que le talent, l'ambition et les idées sont indéniablement présents ici.

Notre mission consiste désormais à faire de l'Europe le lieu où les grandes entreprises ne se contentent pas de voir le jour, mais où elles restent et se développent. Les entreprises qui se développent en Europe créent des emplois, renforcent l'assiette fiscale et mettent en place des chaînes d'approvisionnement. Tout aussi important, elles constituent un vivier de talents d'où émergera la prochaine génération de fondateurs. Ce sont précisément ces entreprises que l'Europe ne peut se permettre de perdre.

Il est temps d'agir dès maintenant. Plus de la moitié des entreprises européennes utilisent l'IA — 4,4 millions d'entre elles l'ont adoptée cette année, soit environ une toutes les sept secondes. Or, la plupart s'en tiennent encore à une utilisation de base. Les aider à passer à une adoption avancée permettrait de dégager 191 milliards d'euros de valeur ajoutée brute d'ici 2030. Notre étude AWS Reimagine, menée auprès de 154 dirigeants issus de 27 pays, met clairement en évidence ce qui freine ces entreprises : la réussite ne repose pas uniquement sur des budgets plus importants ou une technologie plus performante, mais sur la manière dont les organisations repensent leurs flux de travail, mesurent leur impact et conçoivent leurs solutions en adoptant une approche AI-first.

L'IA sera le moteur déterminant de la productivité et de la croissance au cours de la prochaine décennie. **Afin d'aider les entreprises de toutes tailles à rester et à se développer en Europe, nous devons donner la priorité à une réglementation simplifiée et à un accès facilité au financement, et veiller à ce que les compétences en IA soient intégrées à tous les niveaux de l'enseignement, afin qu'elles deviennent également inhérentes à tous les niveaux de l'entreprise.**

Appuyons-nous sur les talents, les capitaux et la conviction dont nous disposons déjà. Faisons de l'Europe le lieu où les grandes entreprises restent, se développent et ne souhaitent jamais partir. Construisons dès aujourd'hui l'avenir de l'Europe.



Tanuja Randery CBE
VP and MD of AWS, EMEA

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Un mot de HSBC Innovation Banking

L'Europe a pris de l'élan. Nous devons désormais le transformer en un impact durable.

L'ambition, le talent et l'énergie entrepreneuriale qui ont soutenu la croissance de l'écosystème technologique européen ne cessent de s'amplifier. Les entreprises attirent davantage de capitaux à différentes étapes de leur développement, et les investisseurs font preuve d'une confiance renouvelée dans les opportunités à venir, comme en témoigne le rapport State of European Tech 2026 de cette année. On s'attend à ce que l'investissement technologique européen atteigne 81 milliards de dollars en 2026.

Cette croissance est en partie portée par l'IA, qui est désormais intégrée à l'ensemble de l'économie de l'innovation, des services financiers et de la santé à l' énergie et à l'industrie manufacturière de pointe. Cette diffusion revêt une importance particulière, car elle ouvre des perspectives de croissance qui dépassent de loin un simple cycle technologique.

L'Europe est bien placée pour saisir cette opportunité et transformer cette dynamique en gains économiques durables et à long terme. Le paysage technologique mondial est en pleine mutation, créant de nouveaux marchés et élargissant les possibilités pour les entreprises européennes. Cependant, l'ampleur de cette opportunité met également en évidence les défis existants.

La répartition des capitaux reste inégale. L'Europe doit mieux mobiliser les investissements institutionnels à long terme, renforcer les liens entre les investisseurs en phase précoce et les investisseurs en phase de croissance, et créer des parcours d'accès au financement plus clairs à mesure que les entreprises se développent.

Il est tout aussi important de développer des marchés d'exit plus solides, afin de permettre au capital et à l'expertise d'être réinvestis dans la prochaine génération de fondateurs et de créer un écosystème plus autonome.

Tout cela se traduira par une plus grande résilience technologique pour le continent. De l'IA et du calcul avancé à la défense, en passant par l'énergie et les infrastructures numériques, la capacité de l'Europe à développer, déployer à grande échelle et conserver les technologies critiques déterminera de plus en plus sa compétitivité économique.
La collaboration internationale et l'investissement transfrontalier resteront essentiels à la réussite de l'Europe, mais celle-ci doit également continuer à développer ses propres capacités afin de rivaliser en position de force et de façonner son propre avenir.

Pour y parvenir, il faudra une collaboration plus étroite entre les fondateurs, les investisseurs et les institutions, ainsi qu'un engagement commun à transformer l'ambition en action.

Chez HSBC Innovation Banking, notre rôle consiste à accompagner les entreprises qui sont à l'origine de ces progrès, en les mettant en relation avec les capitaux, l'expertise et les réseaux internationaux dont elles ont besoin pour se développer.

L'Europe a déjà prouvé qu'elle était capable d'innover, de construire et d'être compétitive. Il est désormais temps d'amplifier ce succès, de conserver la valeur créée et de veiller à ce que ses bienfaits profitent au plus grand nombre. Je suis convaincue que nous disposons des bases nécessaires pour y parvenir.



Emily Turner
CEO,
HSBC Innovation Banking UK

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Un mot d'Orrick

Le rapport State of European Tech 2026 d'Atomico dresse le portrait d'un écosystème technologique à un tournant décisif. Après des années consacrées à combler l'écart avec les États-Unis, le débat porte de plus en plus sur ce que l'Europe peut construire à partir de ses propres fondements, et sur la capacité de ses entreprises à transformer une ambition et des investissements croissants en une compétitivité mondiale durable.

La dynamique est bien là. Les investissements dans le secteur technologique européen devraient atteindre 81 milliards de dollars en 2026, soit une hausse substantielle par rapport aux 50 milliards de dollars de l'année dernière, et les fondateurs lèvent pour la première fois sur le continent des levées de fonds dépassant 1 milliard de dollars. Cependant, la prochaine phase ne dépendra pas uniquement du montant des capitaux investis : elle reposera sur la capacité des entreprises à se développer à l'échelle mondiale, sur la question de savoir si ce succès créera des opportunités pour la prochaine génération, et sur la capacité de l'Europe à développer et à conserver les technologies dont dépend son avenir.

Quelques thèmes du rapport de cette année se distinguent particulièrement :

1. **Amplifier l'impact et renforcement :** le secteur technologique européen démontre qu'il peut attirer des volumes de capitaux plus importants et accompagner les entreprises à travers des levées de fonds de plus en plus ambitieuses. Le prochain défi consiste à transformer cette dynamique en entreprises capables de rivaliser et de perdurer à l'échelle mondiale. Financer la croissance constitue une étape importante ; construire des entreprises capables de la pérenniser représente un défi plus ardu.

2. **Financer l'avenir** : Un écosystème de Venture Capital en bonne santé ne repose pas uniquement sur l'afflux de capitaux sur le marché, mais aussi sur la capacité de la valeur à en ressortir et à y circuler à nouveau. Les opérations de M&A, les IPOs et les transactions secondaires sont bien plus que de simples voies d'exit pour les fondateurs et les investisseurs. Elles contribuent à reconstituer les capitaux et l'expérience qui alimentent la prochaine génération. La capacité de l'Europe à financer sa prochaine vague d'entreprises dépendra en partie de sa capacité à permettre à la génération actuelle de réaliser sa valeur.

3. **Développer, posséder et accéder aux technologies stratégiques :** de la puissance de calcul pour l'IA et de l'informatique quantique à la défense et à l'espace, l'Europe renforce sa résilience technologique. Cependant, le développement de technologies clés ne représente qu'une partie de l'équation. L'opportunité à plus long terme consiste à bâtir des entreprises et des capacités que l'Europe pourra continuer à développer et à posséder, tout en restant connectée aux marchés mondiaux et aux chaînes d'approvisionnement.

4. **Valoriser les talents** : L'Europe ne manque ni de talents techniques ni d'ambition entrepreneuriale. L'un de ses atouts moins visibles réside dans l'expérience accumulée par les personnes qui ont déjà créé, développé et financé des entreprises. Faciliter la circulation de cette expérience entre les entreprises, les pays et les institutions peut renforcer l'ensemble de l'écosystème et offrir à la prochaine génération de fondateurs un meilleur point de départ.

5. **Gagner la confiance du public :** Le progrès technologique n'est pas une fin en soi. À mesure que l'IA et d'autres technologies de pointe s'intègrent davantage dans la vie quotidienne, leur succès à long terme dépendra en partie de la capacité des personnes à en percevoir les avantages et à avoir confiance dans la manière dont elles sont développées et utilisées. Les emplois, de meilleurs services et les solutions aux problèmes concrets sont essentiels. Il en va de même pour la prise en compte sérieuse des préoccupations du public. Transformer l'ambition technologique en avantages tangibles sera indispensable pour maintenir le soutien à l'agenda d'innovation de l'Europe.

Chez Orrick, nous sommes fiers de collaborer à nouveau avec Atomico dans le cadre du rapport State of European Tech 2026. Le rapport de cette année dresse le portrait d'un écosystème qui a réalisé de réels progrès, tout en soulignant le travail qu'il reste à accomplir pour transformer ces progrès en un avantage durable. L'opportunité pour l'Europe ne consiste pas simplement à investir davantage, mais à bâtir des entreprises pérennes, à créer des voies plus solides pour la circulation du capital et des talents, et à développer les technologies qui façonneront son avenir économique.

Shawn Atkinson
Partner, Global Technology Companies Group and Member, Board of Directors, Orrick (London)



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Un mot de Slush

D'ici 2050, deux des dix entreprises technologiques les plus valorisées seront européennes.

Nous, les êtres humains, sommes habiles à repérer ce qui ne fonctionne pas et à le signaler, alors que nous sous-estimons systématiquement l'ampleur de ce qui peut être accompli en 10 ans. Aucune de ces deux attitudes ne nous mène loin. Pour le meilleur comme pour le pire, la technologie est devenue la force la plus influente au monde. C'est pourquoi la compétitivité à long terme de l'Europe repose sur l'écosystème des Start-up. Il nous reste beaucoup à faire pour figurer à deux reprises dans le top 10 mondial d'ici 2050, mais chez Slush, nous constatons que viser moins que cela ne suffit pas. Nous souhaitons nous assurer que c'est bien nous qui écrivons notre avenir.

Au cours des 20 dernières années, notre écosystème s'est attaché à poser les bases. Nous sommes aujourd'hui parvenus à un stade où la tech européenne affiche un taux de croissance annuel de 8 %, dépassant ainsi tous les autres secteurs, et où, chaque semaine depuis le début de 2026, une licorne européenne voit le jour. Sachant que nous avons commencé à créer des Start-ups environ 30 ans après les États-Unis, il est passionnant de constater que les investissements annuels en VC en Europe ne accusent désormais qu'un retard de 8 ans.

Les bases sont en place — il est désormais temps de miser sur l'Europe

Nous savons quels sont les enjeux, et quelques années décisives nous attendent. Je tiens néanmoins à vous laisser avec quatre éléments qui me rendent optimiste :

1. Nous avons commencé à nous débrouiller par nous-mêmes. Chez Slush, c'est l'un des changements les plus marquants que nous ayons observés chez les fondateurs européens ces dernières années.

2. Les jeunes sont la solution. À 26 ans, je ne me souviens pas d'une époque où la part de l'Europe dans l'économie mondiale était en croissance. Issue de Slush, un événement construit au fil des ans par 17 000 étudiants, j'ai pu constater la capacité des jeunes à susciter un changement culturel. En 2008, 1 % des jeunes finlandais souhaitaient devenir entrepreneurs, et ce chiffre atteint aujourd'hui 52 % chez les 18-25 ans. Ma génération en a assez d'attendre des solutions et choisit de les construire elle-même, ce qui me donne beaucoup d'espoir pour l'Europe.

3. La prochaine ère de la technologie se joue sur notre terrain. À mesure que l'intelligence devient abondante, ce qui compte, c'est le goût, la science et la capacité industrielle à produire et à construire le monde physique. L'Europe dispose en abondance de tous ces atouts.

4. Nous mettons en avant l'impact économique des Start-ups. Nous n'avons pas toujours à l'esprit la nécessité de sortir de notre bulle. Or, il est indispensable de faire entrer les Start-ups dans la sphère dominante en Europe et de créer les conditions dont notre écosystème a besoin. Pour ces échanges, des rapports tels que le State of European Tech sont extrêmement précieux.

Chez Slush, nous avons la conviction. De plus, nous fondons cette conviction sur un pari simple : l'Europe. Notre âge d'or des Start-ups ne fait que commencer.

Noora Saksa
CEO, Slush



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Merci à nos partenaires

Amazon Web Services (AWS) s'appuie sur une obsession du client, un rythme d'innovation soutenu, un engagement en faveur de l'excellence opérationnelle et une vision à long terme. En démocratisant la technologie depuis près de deux décennies et en rendant le cloud computing et l'IA générative accessibles aux organisations de toutes tailles et de tous secteurs, AWS a bâti l'une des entreprises de technologie pour les entreprises à la croissance la plus rapide de l'histoire. Des millions de clients font confiance à AWS pour accélérer l'innovation, transformer leurs entreprises et façonner l'avenir. Grâce aux capacités d'IA les plus complètes qui soient et à une présence infrastructurelle mondiale, AWS permet aux créateurs de concrétiser leurs grandes idées. Pour en savoir plus, rendez-vous sur aws.amazon.com et suivez @AWSNewsroom.

HSBC Innovation Banking propose des services de banque commerciale, une expertise et des analyses à des entreprises exceptionnelles des secteurs de la technologie, des sciences de la vie, du capital-investissement et du Venture Capital. HSBC Innovation Banking UK est une filiale du groupe HSBC, qui tire parti de la stabilité, de la solide notation de crédit et de la portée internationale de ce dernier pour stimuler sa croissance.

Vous innovez ou investissez dans la tech? Notre centre de ressources regorge d'analyses sectorielles et d'outils pratiques pour transformer des idées inspirantes en innovations porteuses de sens, dont notre guide phare Term Sheet Guide, qui offre aux fondateurs et aux fonds une vision objective des standards du marché et de leur évolution.

Orrick se classe n° 1 en Europe dans le domaine du Venture Capital (*PitchBook*) et occupe la première place depuis 10 années consécutives. Nous conseillons les entreprises VC-backed, ainsi que les fonds les plus actifs, les investisseurs en capital risque d'entreprise et les sociétés technologiques cotées à l'échelle mondiale.

Nos conseils s'appuient sur notre collaboration avec près de 5 000 entreprises technologiques à forte croissance dans le monde (dont des centaines d'entreprises dans des secteurs émergents, tels que l'IA, les sciences de la vie et la Healthtech, l'Energy Tech et la Fintech), 13 des 25 plus grandes sociétés technologiques cotées et plus de 400 investisseurs.

Notre rapport annuel Deal Flow Report analyse les centaines de transactions que nous aidons les entreprises et les investisseurs à conclure en Europe et partage des enseignements tirés des term sheets, des tendances sectorielles, du volume des transactions et bien plus encore. Notre rapport 2025 s'est appuyé sur les données issues des plus de 400 transactions que nous avons conclues pour nos clients en Europe, pour une valeur totale de plus de 10 milliards de dollars, et notre rapport 2026 paraîtra au premier trimestre.

Découvrez notre Tech Studio, une ressource en libre-service conçue pour aider les entreprises à se développer et à prospérer à toutes les étapes. Avec plus de 50 formulaires personnalisables et générateurs de documents, plus de 300 articles, vidéos et podcasts, ainsi que des bases de données complètes de FAQ et de glossaire, il s'agit de notre version de l'open source pour l'écosystème. Pour en savoir plus, rendez-vous sur OrrickTechStudio.com.

Slush est une organisation à but non lucratif dont la mission est d'aider les fondateurs et d'en former de nouveaux afin ils transforment le monde. Basée à Helsinki, Slush organise chaque année le plus important événement mondial dédié aux Start-up, réunissant une sélection rigoureuse de Start-up européennes, d'investisseurs de renommée mondiale et de journalistes spécialisés dans la technologie. Slush privilégie la pertinence plutôt que la taille, en apportant une valeur concrète et en partageant des conseils pratiques pour la création et le développement d'entreprises. Pas de superflu.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les données à la base du rapport

dealroom.co

Dealroom.co est une plateforme mondiale d'intelligence économique permettant de découvrir et de suivre les entreprises, les technologies et les écosystèmes les plus prometteurs.

Dealroom.co collabore étroitement avec les agences locales de développement des écosystèmes technologiques et les acteurs facilitateurs afin d'élaborer une cartographie exhaustive et multidimensionnelle de l'écosystème technologique, englobant le capital, les talents, l'innovation, l'entrepreneuriat et la dynamique économique globale.

Listen Labs

Listen Labs est la plateforme d'IA dédiée à la compréhension du client qui offre aux équipes Insights une profondeur qualitative à une échelle quantitative. Ses études à méthodes mixtes associent les données qualitatives et quantitatives, afin que vous puissiez saisir non seulement les chiffres, mais aussi les raisons qui les sous-tendent. Chaque constat renvoie au moment précis de l'entretien à l'origine des données, de sorte que les recommandations que vous présentez à l'entreprise s'appuient sur des éléments vérifiables par tous. Menez des recherches à méthodes mixtes dans plus de 100 langues et dans plus de 70 pays, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. De la rotation de la clientèle et de la perception de la marque à l'analyse des campagnes et à l'étude de la concurrence, les responsables des équipes Insights utilisent Listen pour répondre plus rapidement à un plus grand nombre de questions de l'entreprise. Des centaines de marques utilisent Listen, notamment Microsoft, Anthropic et Swarovski.

INVEST EUROPE

Invest Europe est l'association qui représente les secteurs européens du capital-investissement, du Venture Capital et des infrastructures, ainsi que leurs investisseurs. Nous comptons 626 membres, répartis de manière à peu près égale entre le capital-investissement, le Venture Capital et les LPs – dont 104 membres associés représentant les conseillers de notre écosystème. Ces membres sont implantés dans 57 pays, dont 42 en Europe, et gèrent 60 % des 1 370 milliards d'euros d'actifs sous gestion (AUM) du secteur européen du capital-investissement et du Venture Capital. Les entreprises bénéficiant d'investissements en capital privé emploient 11,4 millions de personnes à travers l'Europe, soit 5 % de la main-d'œuvre de la région.

S&P Global Market Intelligence

Chez S&P Global Market Intelligence, nous comprenons l'importance d'informations précises, approfondies et pertinentes. Notre équipe d'experts propose des analyses inégalées ainsi que des solutions de pointe en matière de données et de technologie, en collaborant avec ses clients afin d'élargir leur perspective, de leur permettre d'opérer en toute confiance et de prendre leurs décisions avec fermeté.

S&P Global Market Intelligence est une division de S&P Global (NYSE : SPGI). Nous sommes le premier fournisseur mondial de notations de crédit, d'indices de référence, d'analyses et de solutions de gestion des flux de travail sur les marchés mondiaux des capitaux, des matières premières et de l'automobile. Grâce à chacune de nos offres, nous aidons de nombreuses organisations de premier plan à travers le monde à s'orienter dans le paysage économique afin qu'elles puissent, dès aujourd'hui, planifier leur avenir.

PitchBook

PitchBook est une entreprise de technologie financière qui fournit des données sur les marchés de capitaux afin d'aider les professionnels à identifier et à saisir des opportunités en toute confiance et avec efficacité. Nous collectons et analysons des données détaillées sur l'ensemble du paysage du Venture Capital, du capital-investissement et du M&A — y compris les entreprises cotées et non cotées, les investisseurs, les fonds, les investissements, les exits et les acteurs. Nos données et nos analyses sont disponibles via notre gamme de produits (la plateforme PitchBook), ainsi que par le biais d'actualités sectorielles et de rapports approfondis.

revelio labs

Revelio Labs est une entreprise spécialisée dans l'intelligence et la recherche en matière de main-d'œuvre, qui élabore la référence incontournable en matière d'informations sur la main-d'œuvre mondiale. Notre équipe de chercheurs en données, d'économistes et d'ingénieurs transforme des milliards d'enregistrements publics relatifs à l'emploi en données nettoyées, fiables et normalisées couvrant plus de 30 millions d'entreprises, plus de 5 milliards d'offres d'emploi et plus de 195 pays. Grâce au Revelio Terminal, à la recherche économique et aux publications officielles sur le marché du travail, Revelio Labs offre une vision complète de la main-d'œuvre mondiale, aidant ainsi les organisations à prendre des décisions cruciales en matière de marché du travail.

crunchbase

Crunchbase est la solution de référence en matière d'intelligence sur les entreprises privées, aidant les décideurs d'entreprise à anticiper les évolutions des marchés privés afin qu'ils puissent identifier les opportunités plus tôt et agir en premier. Seul Crunchbase combine près de deux décennies de données exclusives et d'IA avec des signaux d'engagement uniques provenant de millions d'utilisateurs afin de prévoir les levées de fonds, la croissance et les exits tout au long du cycle de vie des entreprises privées. Des investisseurs et des équipes M&A aux créateurs de produits et aux équipes chargées de la mise sur le marché, les entreprises s'appuient sur les données de Crunchbase pour alimenter leurs flux de travail, leurs produits et leurs décisions.

Crunchbase fournit des informations stratégiques grâce à son MCP flexible, à ses intégrations API et à sa plateforme. Pour en savoir plus, rendez-vous sur crunchbase.ai et suivez Crunchbase sur LinkedIn et X.



Scaling Impact

La deuxième meilleure année de l'histoire de la tech européenne. Cependant, pour tirer parti de la vague de l'IA, une augmentation considérable des investissements s'impose.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Quelle évolution en un an

Dans le rapport « State of European Tech 2025 », nous avions exprimé un optimisme prudent quant au fait que les niveaux de financement reprenaient « enfin, quoique lentement » une trajectoire de croissance. **Cela s'est avéré être un euphémisme.**

L'année 2026 est en passe de devenir la deuxième meilleure année de l'histoire de la tech européenne, avec des investissements qui devraient atteindre 81 milliards de dollars, soit une hausse de 62 % par rapport aux 50 milliards de dollars de l'année dernière et un montant qui ne s'éloigne pas trop du record de 94 milliards de dollars établi en 2021.

Or ce cycle n'en est qu'à ses débuts. Selon l'économiste Carlota Perez, chaque grande vague technologique, de la Révolution industrielle à l'ère de la production de masse en passant par l'ère de l'information, a créé plus de valeur que toutes les vagues précédentes réunies. L'IA semble appelée à suivre le même schéma, les fondateurs et les réserves de capitaux qui les soutiennent visant l'un des plus grands marchés de la planète : le travail lui-même.

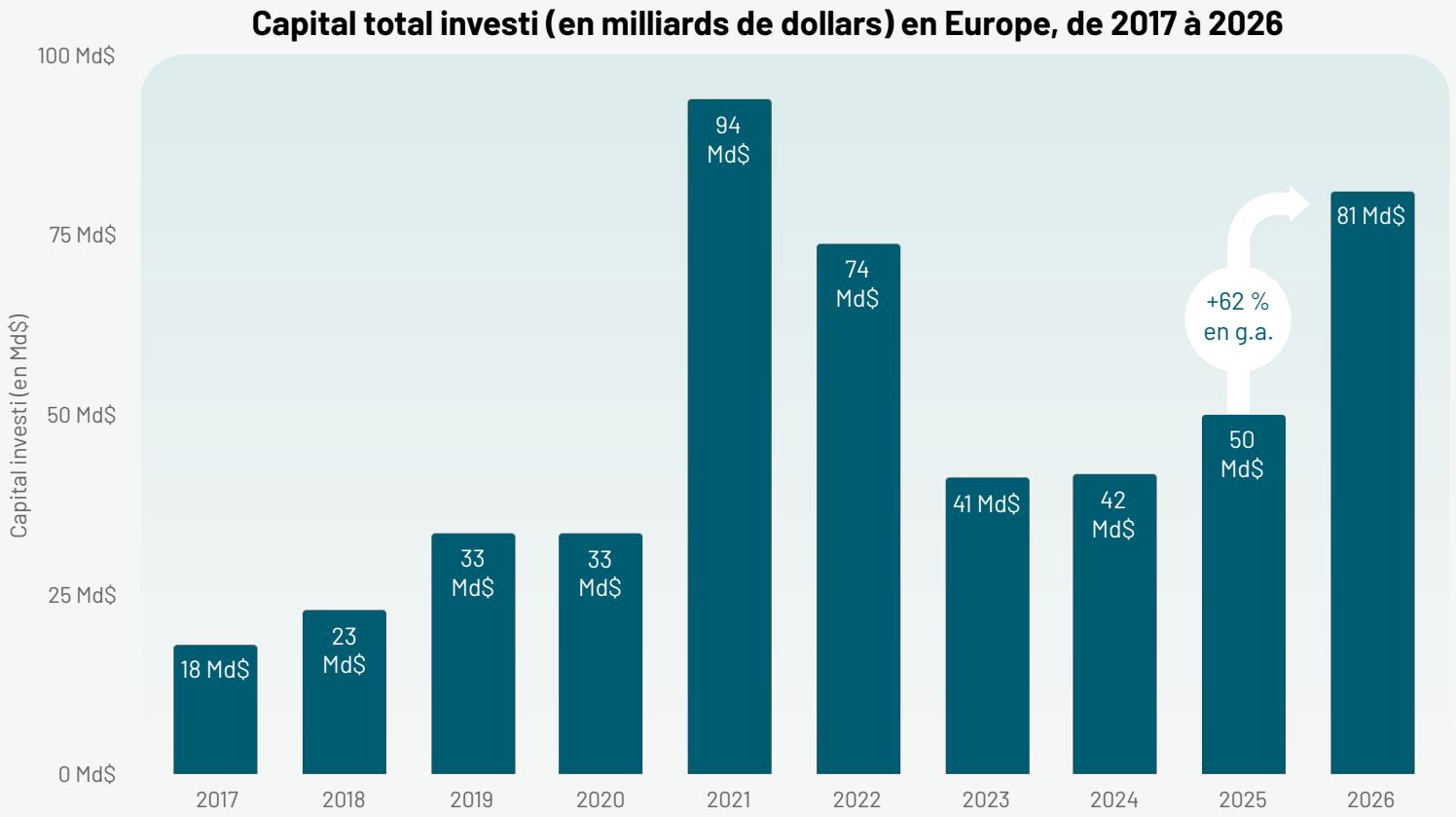
Ce cycle est porté par des investisseurs avertis et des entreprises stratégiques, et les sociétés démontrent plus tôt leurs revenus et leur dynamique de marché. Elles reviennent également plus rapidement sur le marché pour lever à nouveau des fonds, les entreprises ayant clôturé des levées de fonds en 2024 et 2025 obtenant des tours de financement suivants plus rapidement que celles ayant levé des fonds en 2022 et 2023.

Alors que le supercycle de l'IA redéfinit l'investissement en Venture Capital, des entreprises telles qu'Ineffable Intelligence, Nscale et AMI Labs **lèvent plus d'un milliard de dollars par tour de financement et repensent ce qu'il est possible de construire depuis l'Europe.** De nouveaux défis restent à relever, mais l'enjeu est d'une ampleur bien supérieure à tout ce qui a été connu jusqu'à présent. **Cependant, pour véritablement surfer sur cette vague, l'Europe devra prendre des mesures décisives afin de combler un déficit de capitaux qui s'est encore creusé.**

Ce chapitre examine l'évolution et la maturation du paysage d'investissement européen au cours des dernières années, ainsi que le fonctionnement des effets d'entraînement liés au capital et aux talents, qui ont permis aux entreprises qui se développent aujourd'hui de partir d'une base plus solide et d'atteindre des objectifs encore plus ambitieux. Nous replaçons également les données actuelles dans un contexte mondial et historique plus large afin de comprendre ce qu'il faut mettre en œuvre pour transformer la dynamique actuelle de l'Europe en gains durables de PIB.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Accélération des investissements technologiques en Europe



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Les chiffres pour l'année complète 2026 sont extrapolés à partir des données cumulées à ce jour. Sont exclus les secteurs et instruments suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions.

Cette année, les investissements dans les Start-ups européennes devraient atteindre **81 milliards de dollars, faisant de 2026 la deuxième année la plus élevée jamais enregistrée.** Ces montants représentent une hausse de 62 % par rapport aux 50 milliards de dollars investis en 2025 et se situent légèrement en dessous des 94 milliards de dollars investis en 2021, année record.

Après trois années où les investissements sont restés compris entre 40 et 50 milliards de dollars, cela marque une rupture nette avec le plateau post-pic et constitue un saut qualitatif majeur en matière de financement pour l'écosystème technologique européen.

> *Les données relatives à l'écosystème technologique européen ne laissent plus place à l'ambiguïté depuis un certain temps déjà. Nous avons bâti un écosystème technologique de classe mondiale ; nous ne nous permettons simplement pas d'y croire. La valeur que la technologie européenne est encore appelée à générer dépasse tout ce qu'elle a créé jusqu'à présent. Rien ne manque : les capitaux, les talents et la demande sont tous présents, mais ils sont bloqués ou mal alloués. Nos fondateurs avancent contre vents et marées. Cela fonctionne encore, mais cela ne permet pas d'atteindre la vitesse maximale.*

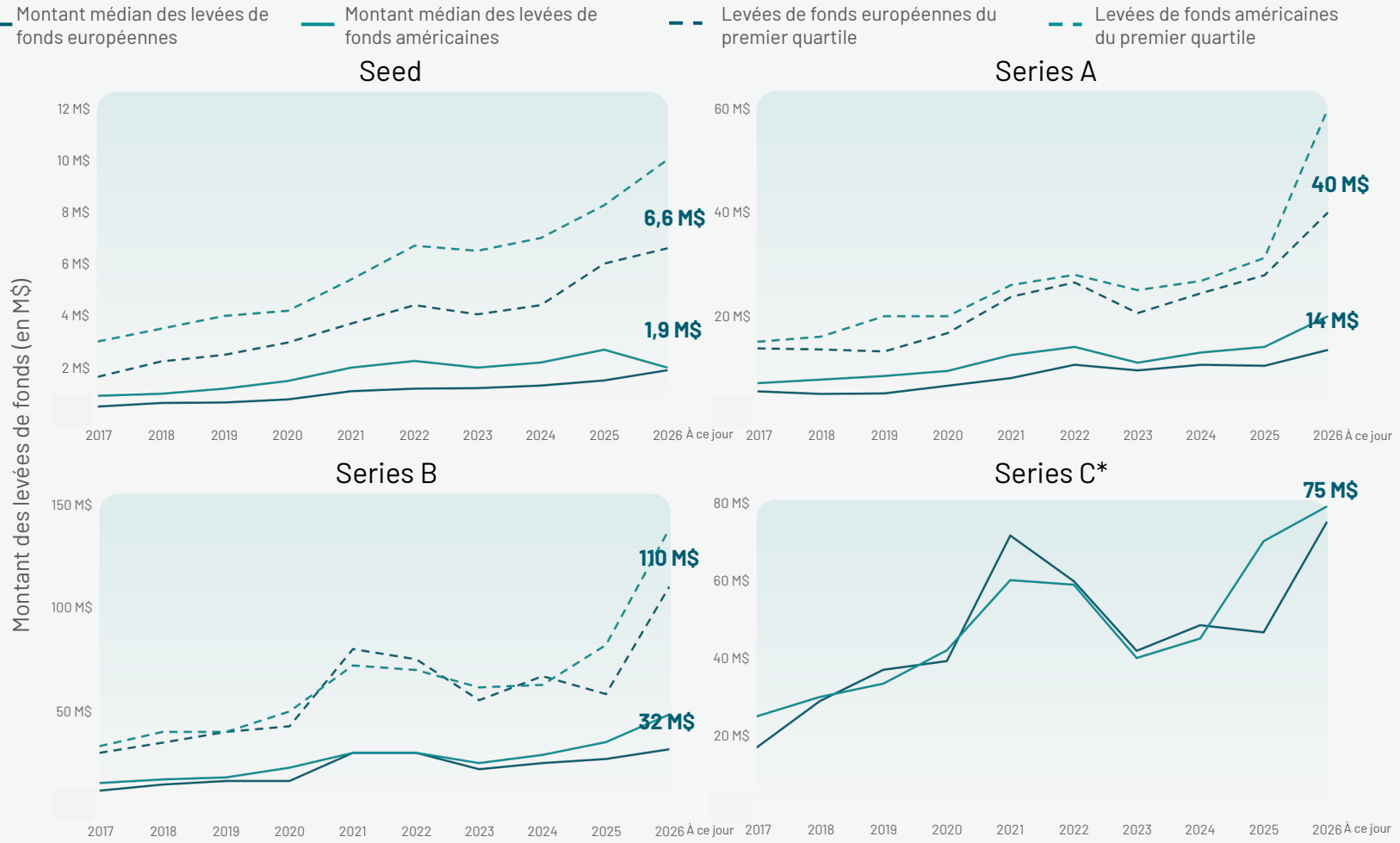
Tom Wehmeier
State of European Tech report founder, Partner at Atomico



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les montants levés ont augmenté à chaque étape

Montants des levées de fonds (en M$) par étape de financement et par région, 2017-2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Elles excluent les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions. *La série de données du premier quartile est exclue de la Series C en raison d'un échantillon trop restreint.

Cette année exceptionnelle en matière d'investissement dans la tech est portée par des levées de fonds plus importantes à tous les stades. La valeur médiane des levées de fonds en stade Seed a augmenté chaque année, de 27 % cette année. Elle est désormais à la hauteur de celle des États-Unis, où la valeur médiane a baissé de 26 % cette année en raison d'un nombre plus élevé que d'habitude de levées de fonds YC de plus petite envergure (représentant 14 % de l'ensemble des levées de fonds américaines en stade Seed à ce jour). Les levées de fonds en Series A en Europe ont augmenté de 30 % au cours de la dernière année. Les levées de fonds en Series B et en Series C sont désormais au même niveau que les sommets atteints en 2021, ce qui les place à leurs plus hauts niveaux jamais enregistrés.

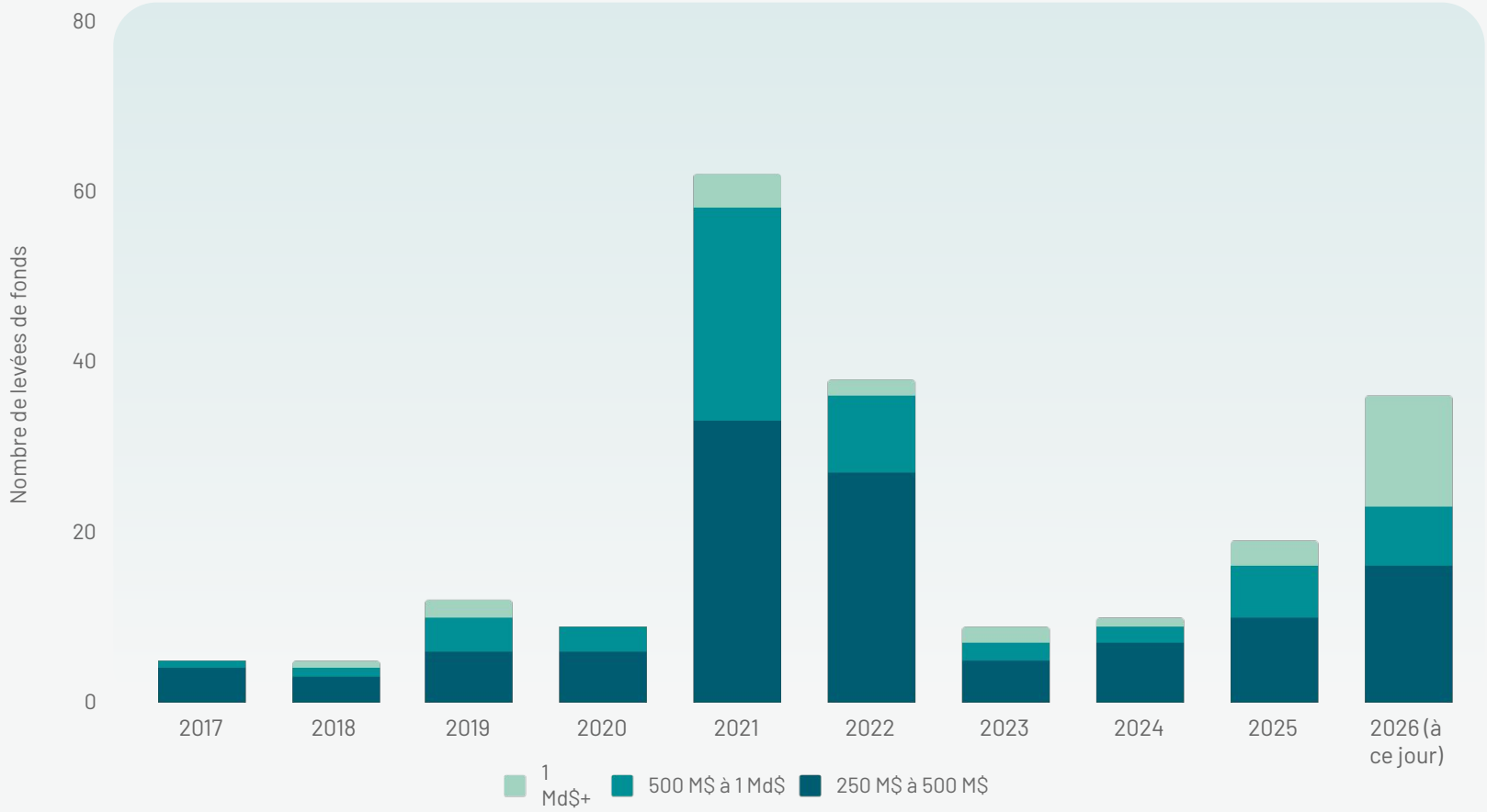
Lorsque l'on se concentre sur les levées de fonds du premier quartile en termes de montant, on constate que, **à tous les stades, ces levées sont environ trois fois plus importantes que la médiane du marché.**

À l'extrême, on observe pour la première fois en Europe des levées de fonds « Seed » d'un milliard de dollars ou plus, à commencer par la levée d'un milliard de dollars réalisée par AMI Labs en mars. Ces levées de premier plan attirent de plus en plus d'investisseurs non européens à des stades que l'Europe finançait auparavant à elle seule. Cela démontre qu'aujourd'hui, **les fondateurs exceptionnels lèvent des montants exceptionnels**, **quel que soit leur lieu d'implantation**.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Une nouvelle ère pour les méga-levées de fonds européennes

Nombre de levées de fonds européennes de 250 M$ ou plus par tranche, 2017-2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Sont exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions.

Au cours des neuf premiers mois de 2026, les entreprises technologiques européennes ont clôturé davantage de méga-levées de fonds (levées de 250 millions de dollars ou plus) que durant n'importe quelle année depuis 2022.

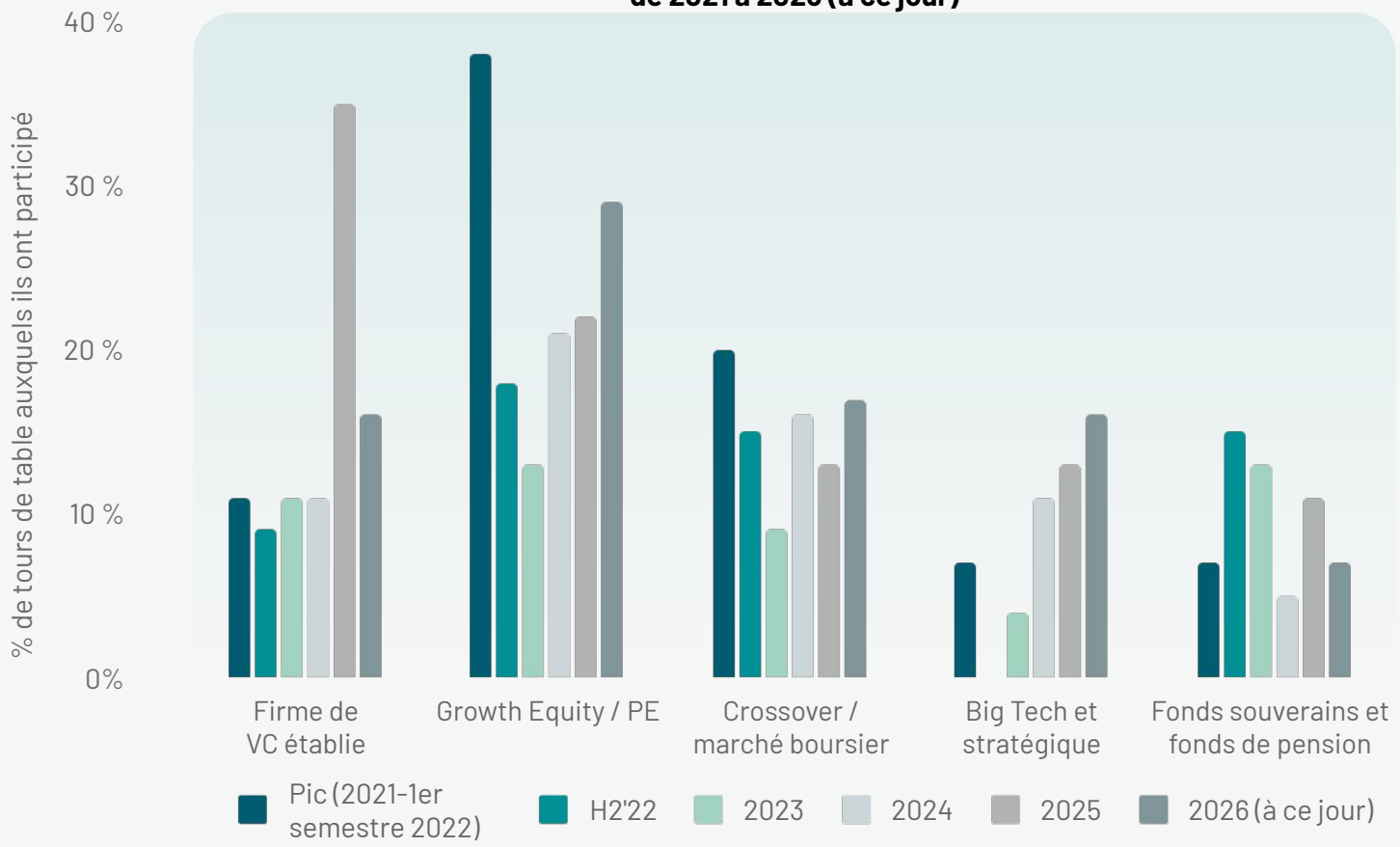
Bien que les volumes globaux de levées de fonds restent inférieurs aux pics de 2021 et 2022, nous avons constaté une hausse constante de l'activité d'une année sur l'autre depuis le creux de 2023. Cette année a également été marquée par une plus grande diversité des montants levés par opération.

La hausse la plus marquée a été observée dans la tranche la plus élevée, avec 13 levées de fonds de 1 milliard de dollars ou plus à ce jour cette année. Il s'agit du nombre le plus élevé jamais enregistré en Europe. Au total, ces levées ont permis de réunir 22 milliards de dollars et ont représenté 37 % de l'ensemble des capitaux investis à ce jour cette année. Sur la période de neuf ans comprise entre 2017 et 2025, seules 15 levées de fonds de 1 milliard de dollars ou plus ont eu lieu. Même en 2021 et 2022, on n'a dénombré que six levées de fonds de cette envergure.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Une base d'investisseurs en évolution pour soutenir une expansion

Participation des investisseurs aux levées de fonds européennes de 100 M$ et plus (%), de 2021 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. L'activité des investisseurs crossover repose sur un échantillon des 51 fonds les plus actifs investissant à la fois sur les marchés publics et privés (par exemple, Tiger, Fidelity). Les investisseurs VC de croissance établis comprennent un panel de 28 fonds (par exemple, Sequoia, Andreessen). Le Growth Equity regroupe 46 fonds (par exemple, Apollo, Softbank). Les fonds souverains et les fonds de pension comprennent les 13 institutions les plus actives (par exemple, OTPP, GIC, Temasek). Les acteurs du Big Tech et les entreprises stratégiques regroupent 45 investisseurs actifs (par exemple, Salesforce, Nvidia, Tencent).

La composition de la base d'investisseurs dans les entreprises technologiques européennes a évolué ces dernières années, avec **une participation accrue des acteurs du Big Tech et des entreprises stratégiques, tandis que celle des investisseurs crossover diminue progressivement.**

Entre 2021 et le premier semestre 2022, les investisseurs crossover, actifs à la fois sur les marchés publics et privés (tels que Tiger Global), ainsi que les investisseurs en Growth Equity, qui soutiennent généralement des entreprises à des stades plus avancés, se sont orientés vers des stades de développement plus précoces, en amont dans le cycle de financement Venture Capital. Par exemple, au plus fort de cette tendance, les investisseurs crossover ont participé à 20 % de toutes les levées de fonds de 100 millions de dollars ou plus en Europe.

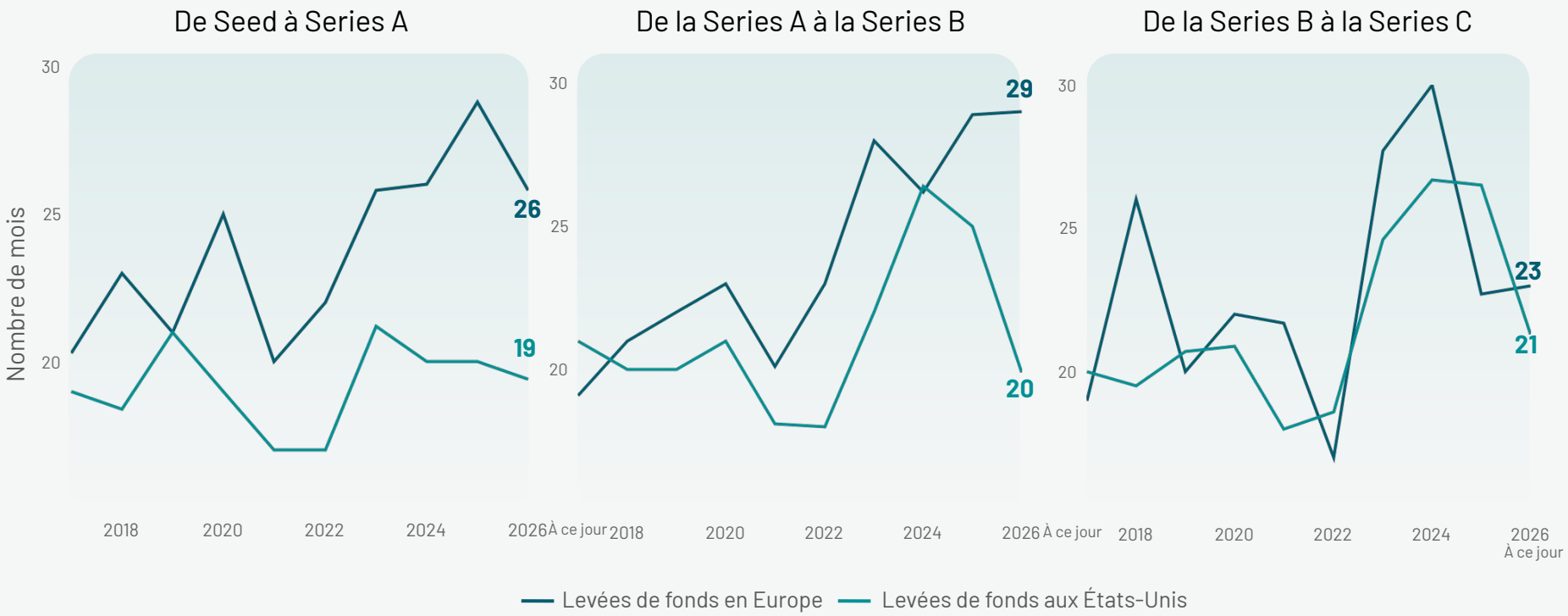
Les firmes de capital risque plus traditionnelles, y compris les grandes firmes de capital risque multi-stades, ont repris leur rôle de chef de file et sont présentes dans une levée de fonds sur trois de 100 millions de dollars ou plus en 2025. Les fonds souverains et les fonds de pension ont quant à eux maintenu une activité relativement stable.

La nouveauté réside dans l'intérêt des acteurs du Big Tech et des entreprises stratégiques, de plus en plus présents dans les levées de fonds alors que les investisseurs établis ralentissaient. Ce groupe investit désormais à un rythme sans précédent.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les capitaux affluent rapidement — la vitesse des levées de fonds supplémentaires atteint un niveau record pour les dernières cohortes

Durée médiane en mois pour que les entreprises technologiques atteignent leur tour de table suivant, par région et par année du tour de table suivant, de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Sont exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique.

Le délai nécessaire aux entreprises pour atteindre leur prochain tour de financement dépend des dynamiques du marché. Les tours de financement ultérieurs ont été les plus rapides autour du pic de 2021, avec moins de 22 mois pour la plupart des étapes, tant en Europe qu'aux États-Unis. Ces délais se sont allongés quand le marché fléchissait, les entreprises européennes mettant en médiane 30 mois de la Series B à la Series C en 2024.

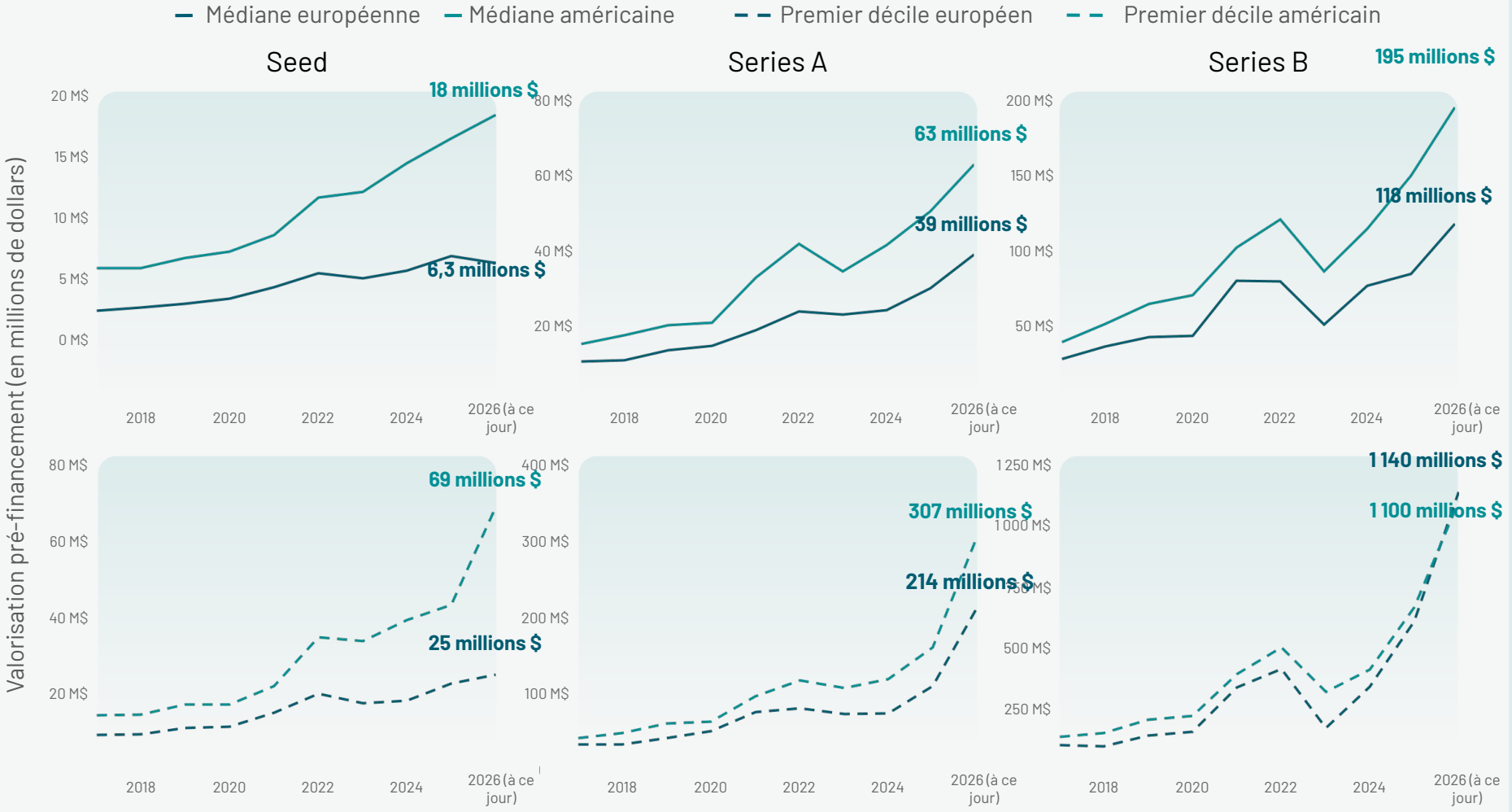
Les délais se raccourcissent à nouveau, mais les écarts régionaux se sont creusés aux stades les plus précoces. Depuis 2020, les entreprises européennes mettent plus de temps que leurs homologues américaines pour passer de Seed à la Series A, et cet écart s'élève à sept mois. De la Series A à la Series B, les deux régions étaient à égalité en 2024, mais la médiane est passée à 20 mois aux États-Unis et atteint 29 mois en Europe. **Entre la Series B et la Series C, là où les investisseurs américains sont les plus actifs dans les levées de fonds européennes, l'écart se réduit à seulement deux mois.**

Les fonds de Growth Capital américains peuvent accélérer ce rythme en débloquant plus vite des levées ultérieures. Tant que le Growth Capital européen ne se renforce pas, les entreprises européennes attendront plus longtemps aux stades les plus précoces.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les valorisations des entreprises en hausse à tous les stades

Valorisation pré-financement médiane et du premier décile (en millions $) par étape de financement, de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : PitchBook

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Le secteur pharmaceutique est exclu.

En 2026, les valorisations européennes ont augmenté à presque tous les stades, portées par les investissements dans les entreprises d'IA levant des fonds à des valorisations élevées. Le stade Seed a fait exception, la valorisation médiane européenne au stade Seed ayant baissé de 8 % en glissement annuel, tandis que celle du premier décile a atteint 25 millions de dollars.

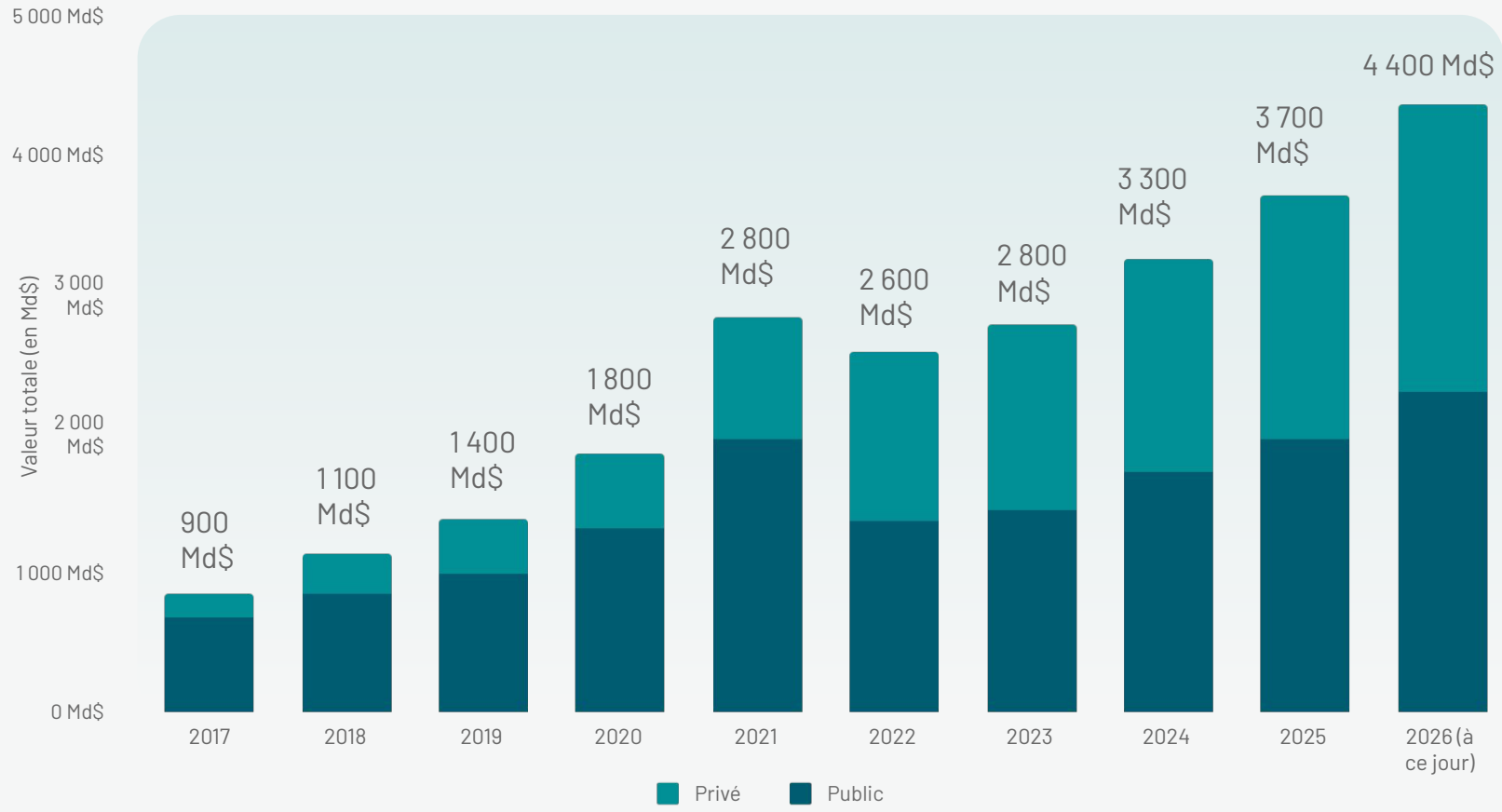
Cette divergence au stade Seed suggère l'existence de deux marchés évalués selon des critères différents. Les investisseurs se disputent les entreprises qu'ils considèrent comme des valeurs exceptionnelles, telles que les laboratoires d'IA fondés par des chercheurs de pointe, et évaluent le reste du marché avec plus de prudence. Toutes les futures valeurs exceptionnelles ne seront pas identifiables au stade Seed, et les investisseurs qui soutiennent ces fondateurs avant que le marché ne s'accorde sur leur potentiel bénéficient d'un avantage clair en matière de valorisation.

Aux stades ultérieurs, les entreprises européennes s'imposent pleinement sur la scène concurrentielle mondiale, attirant des investisseurs internationaux et réduisant l'écart de valorisation par rapport aux États-Unis.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Le moteur technologique européen génère une valeur croissante

Valeur de l'écosystème technologique privé et public (en Md$), de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : dealroom.co S&P Global Market Intelligence

Notes : Les données relatives aux marchés privés issues de Dealroom.co excluent le secteur pharmaceutique. Données au 30 septembre 2026. Les données relatives aux marchés publics, issues de S&P Global Market Intelligence, sont établies au 20 octobre 2026 et fournies à titre indicatif uniquement. Les valeurs sont calculées sur la base des entreprises dont le siège social est situé en Europe.

La valeur totale de l'écosystème technologique européen a augmenté chaque année depuis 2017, à l'exception unique de 2022. **Les derniers 1 000 milliards de dollars de valeur ont été créés en moins de deux ans.**

Les entreprises privées ont été le moteur d'une grande partie de cette croissance au cours de la première moitié de la décennie. En 2017, elles ne représentaient qu'un cinquième de la valeur totale de l'écosystème technologique. À ce jour en 2026, elles en détiennent près de la moitié, avec 2 100 milliards de dollars contre 2 300 milliards de dollars pour les entreprises cotées, ce qui signifie qu'une part croissante de la valeur technologique européenne se trouve désormais dans des entreprises qui ne sont pas encore cotées en bourse.

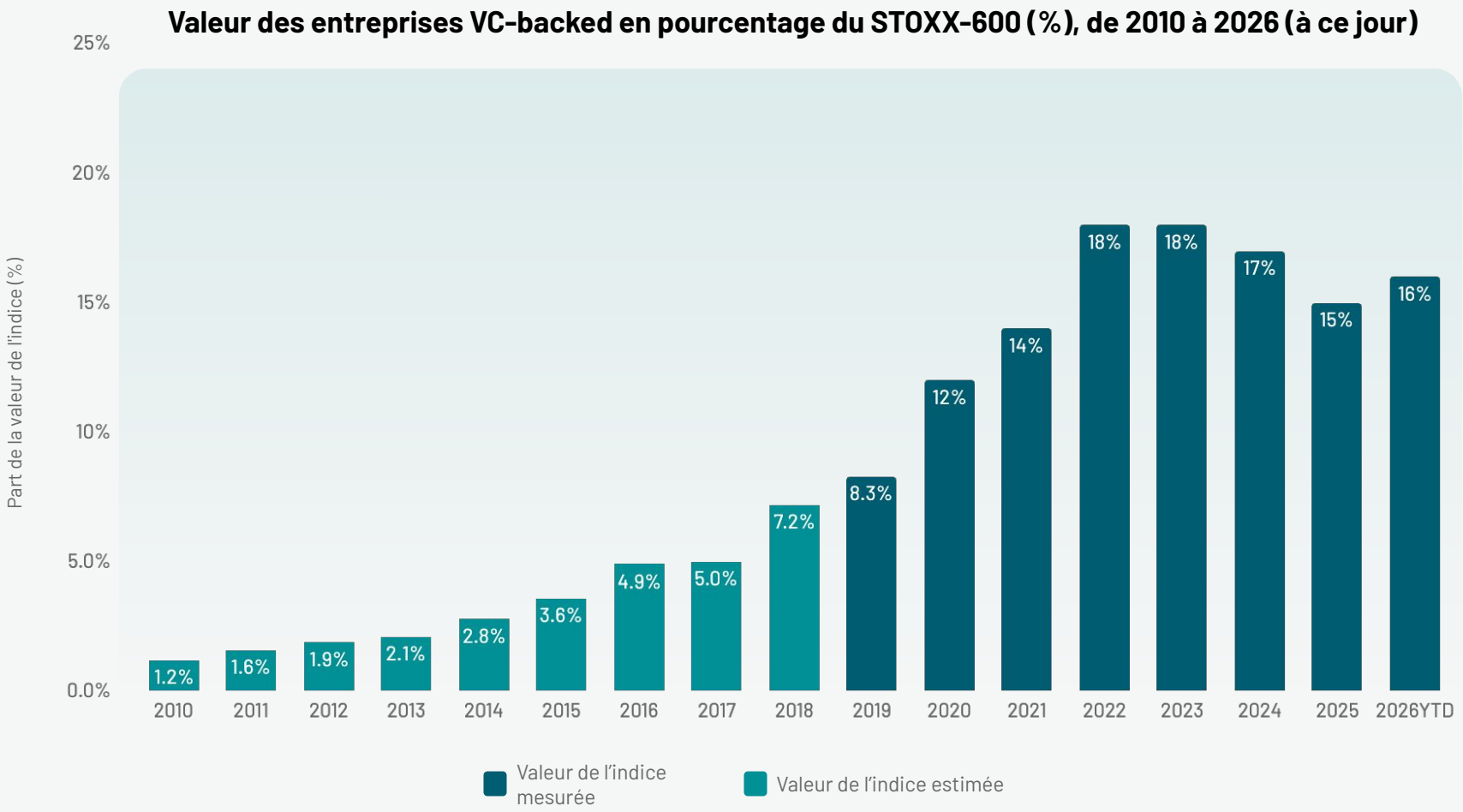
> *Le secteur technologique pèse désormais un quart de la valeur créée en Europe, et sa part croît. L'Europe compte plusieurs entreprises valorisées à plus de 100 milliards de dollars. Une entreprise à mille milliards de dollars est en passe de voir le jour. La rapidité dépendra de notre capacité à faire de la croissance notre alliée : libérer notre potentiel humain, mobiliser plus de capitaux et réduire les frictions inutiles.*

Yoram Wijngaarde
Founder, Dealroom.co



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Autrefois négligeable, le secteur technologique européen VC-backed représente désormais un cinquième du STOXX-600 et est trop important pour être ignoré



Source : dealroom.co

Notes : Les données sont en date de novembre 2026. La valeur de l'indice est estimée pour 2018 et les années antérieures. Valeur d'entreprise de l'ensemble des sociétés VC-backed, cotées et non cotées, exprimée en pourcentage de la capitalisation boursière de l'indice.

À peine perceptible en 2010, le secteur technologique VC-backed est désormais impossible à ignorer. Les entreprises européennes VC-backed connaissent une croissance plus rapide que celle de l'économie qui les entoure. Au cours de la dernière décennie, la production technologique européenne a progressé près de cinq fois plus vite que l'économie dans son ensemble, et **les entreprises VC-backed valent désormais 3 300 milliards de dollars, soit 16 % de la valeur du STOXX-600 (20 500 milliards de dollars), contre 1,2 % en 2010**.

Or, la quasi-totalité de cette valeur n'est pas représentée dans le principal indice européen. Seules neuf entreprises technologiques VC-backed figurent dans le STOXX-600, représentant 0,7 % de sa valeur, et aucune d'entre elles ne se classe parmi les 20 plus grandes de cet indice. Le reste se trouve dans des entreprises privées ou cotées ailleurs, comme Spotify à New York ; ainsi, un **fonds de pension ou un fonds indiciel répliquant le STOXX-600 n'a pratiquement aucune exposition à la partie la plus dynamique de l'économie européenne**.

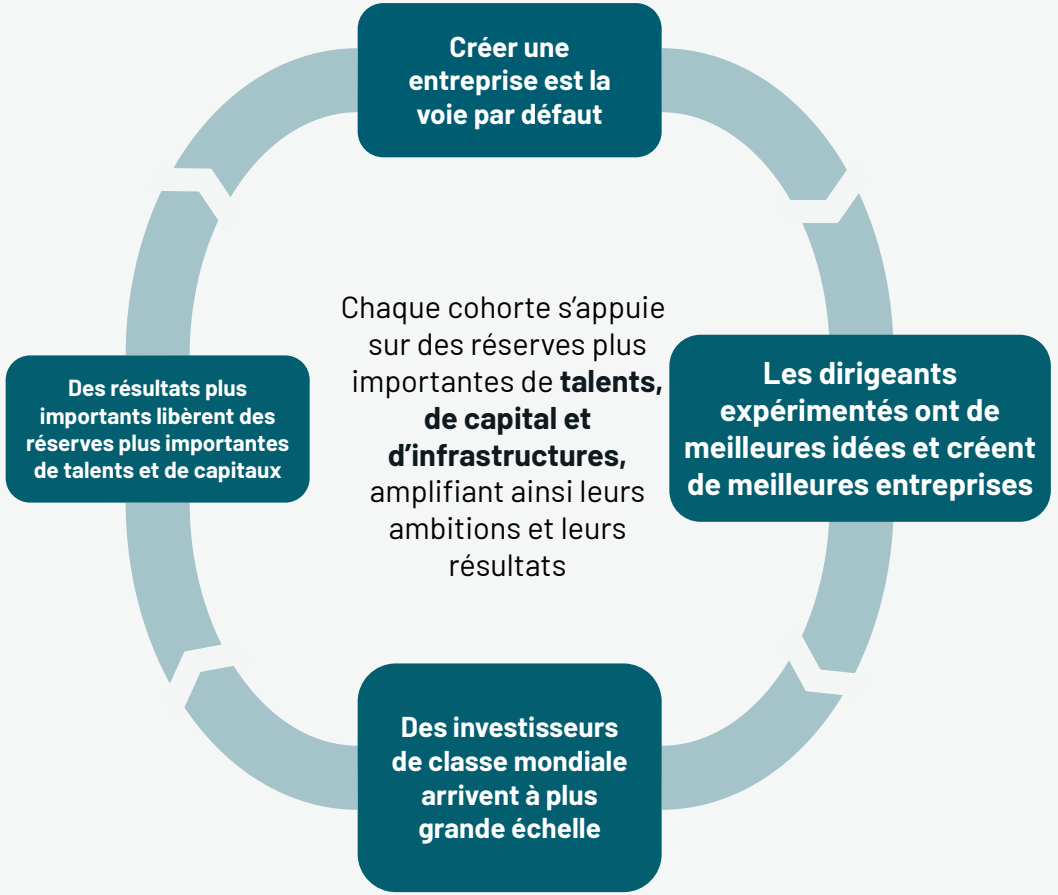
Avec le soutien fier de atomico aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Le succès engendre le succès et offre à chaque nouvelle génération un départ favorisé en termes de talents, de capitaux et de savoir-faire

Les pépinières de fondateurs
Les Scale-ups et les laboratoires d'IA

Revolut
facebook AI Research
Palantir
Spotify
ASML
DeepMind



Entrepreneurs en série



Helsing
cusp.ai
NaturalMotion
SCYFER


PHYSICS X
NEKO
QuantumBlack AI by McKinsey
Spotify

Source : atomico

Notes : PhysicsX et Neko sont des entreprises du portefeuille d'Atomico.

Des résultats d'envergure libèrent des fondateurs ayant déjà fait croître une entreprise et souhaitant renouveler l'expérience. Lorsque eBay a acquis Skype pour 2,6 milliards de dollars en 2005, cet événement de liquidité a donné naissance à l'un des premiers réseaux de fondateurs en Europe. Taavet Hinrikus, premier employé de Skype, a ensuite cofondé Wise. Ailleurs, chez DeepMind, Arthur Mensch a quant à lui cofondé Mistral AI en 2023.

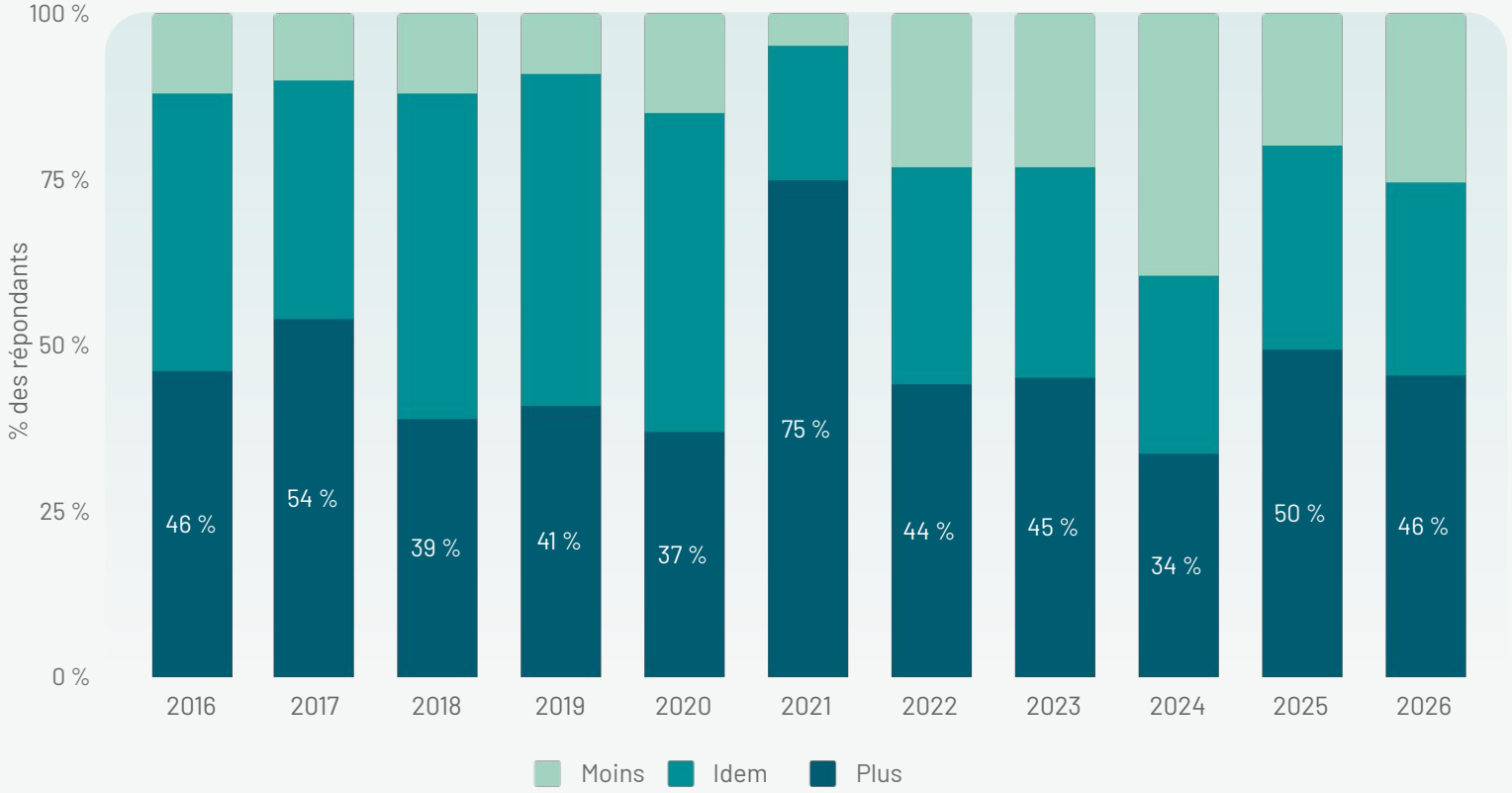
Les capitaux ont suivi. Les firmes européennes de capital risque soutiennent désormais les entreprises de la phase Seed jusqu'à la phase de croissance, et les investisseurs internationaux, qui négligeaient autrefois l'Europe, ancrent aujourd'hui ses levées de fonds les plus importantes. Les avocats, les recruteurs, les experts-comptables et les conseillers ont également maîtrisé les bonnes pratiques : ce que les fondateurs devaient autrefois inventer est désormais disponible clé en main.

Chaque tour de la roue vertueuse part d'une base plus élevée, à partir de laquelle les nouvelles entreprises peuvent se développer plus efficacement. **C'est ainsi que l'Europe a ajouté son dernier billion de dollars de valeur d'écosystème, à un rythme record de moins de deux ans.**

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'ambiance est au top

Par rapport à il y a 12 mois, êtes-vous aujourd'hui plus ou moins optimiste quant à l'avenir de la technologie européenne ?



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Ensemble des personnes interrogées. Les personnes ayant choisi l'option « Ne sais pas / ne peux pas répondre » sont exclues.

Dans l'ensemble de l'écosystème, l'optimisme général est élevé, **46 % des personnes interrogées dans leur ensemble déclarant se sentir plus optimistes quant à l'avenir de la technologie européenne** qu'il y a 12 mois.

Les investisseurs et les LPs sont les répondants les plus optimistes, comme en témoigne une année qui s'annonce avec une hausse de plus de 60 % en glissement annuel, pour atteindre 81 milliards de dollars. Les fondateurs et les dirigeants d'entreprise font état des niveaux d'optimisme les plus faibles, influencés par leur perception des défis liés à la croissance de leurs entreprises, ainsi que par la situation contrastée du contexte de levée de fonds.

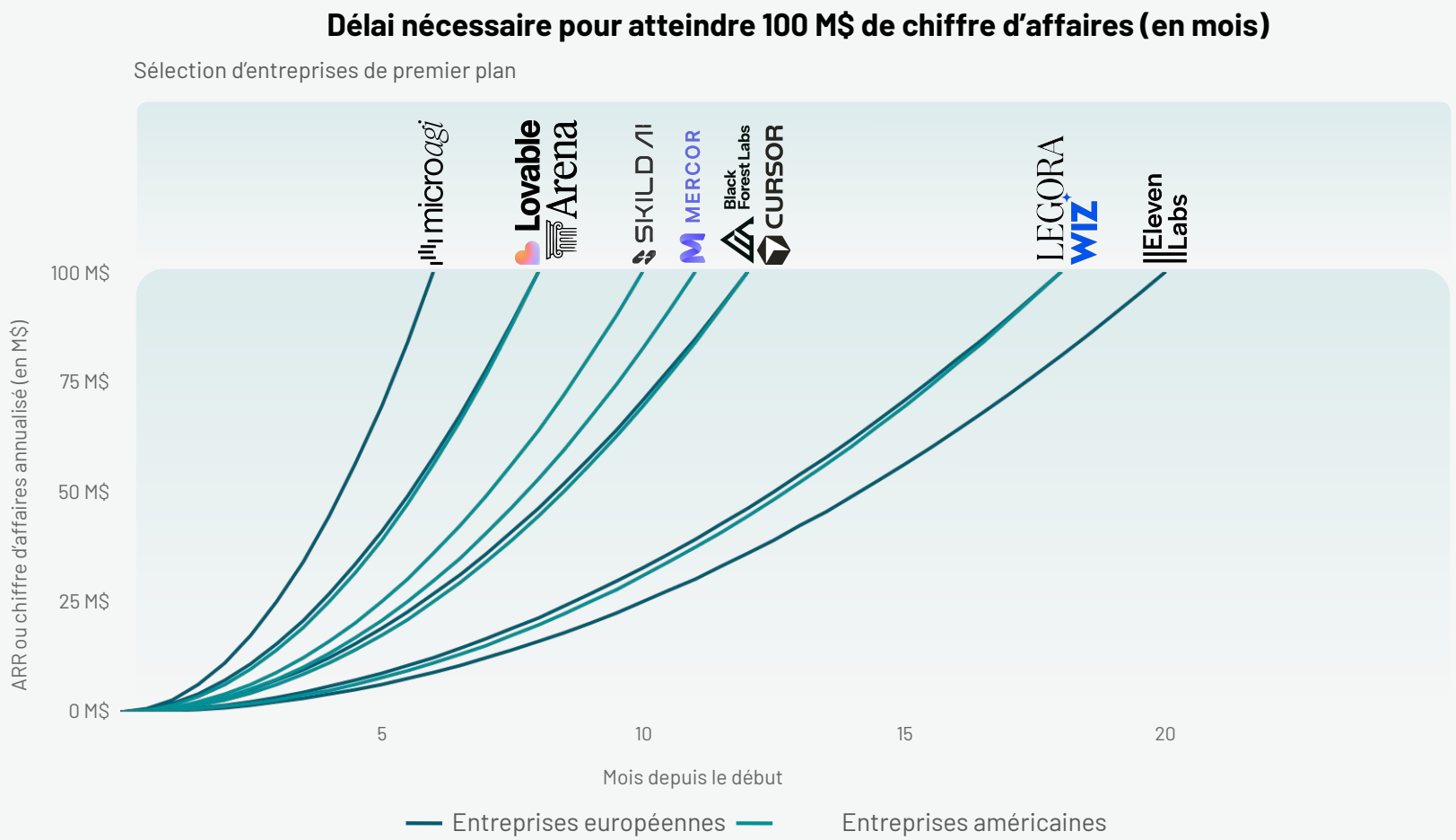
> *Les Venture Capitalists et les LPs analysent le marché selon une approche descendante, tandis que les fondateurs adoptent une approche ascendante. Les premiers perçoivent des mutations majeures des opportunités portées par l'IA, ainsi que des résultats tels que des valorisations plus élevées et des exits plus importants, et se montrent très confiants quant à l'orientation du marché. En revanche, pour un fondateur, le vent souffle dans le bon sens, mais il y a chaque jour des défis, allant du stratégique au quotidien, qui tempèrent l'optimisme. Dans l'ensemble, cela ne m'inquiète pas. Une classe d'investisseurs optimiste constitue un atout majeur pour l'écosystème, tandis que des fondateurs ambitieux mais réalistes sont exactement ce dont nous avons besoin pour construire concrètement ces entreprises de demain.*

Suranga Chandratillake
Partner, Balderton



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'Europe abrite bon nombre des entreprises à la croissance la plus rapide de tous les temps



Source : atomico

Notes : Les courbes sont données à titre indicatif ; seuls le point de départ et le mois au cours duquel le seuil de 100 millions de dollars a été atteint constituent des données factuelles. Pour Cursor, Wiz et Mercor, le décompte commence à partir du premier 1 million de dollars d'ARR ; pour Arena, à partir du lancement commercial ; et pour Skild AI, à partir du premier déploiement commercial. Les chiffres de Microagi, Mercor et Arena correspondent aux taux de chiffre d'affaires annualisés déclarés par les entreprises. Pour Black Forest Labs, le chiffre repose sur une estimation tierce d'un chiffre d'affaires annualisé de 96 millions de dollars 12 mois après le lancement.

Les entreprises européennes connaissent une croissance à un rythme record, établissant de nouvelles références par rapport aux entreprises à la croissance la plus rapide partout dans le monde. Leur croissance démontre qu'il n'existe **aucune contrainte fondamentale à une expansion rapide depuis l'Europe,** à condition de disposer du bon produit, d'une exécution rigoureuse ainsi que d'un accès aux talents et au capital.

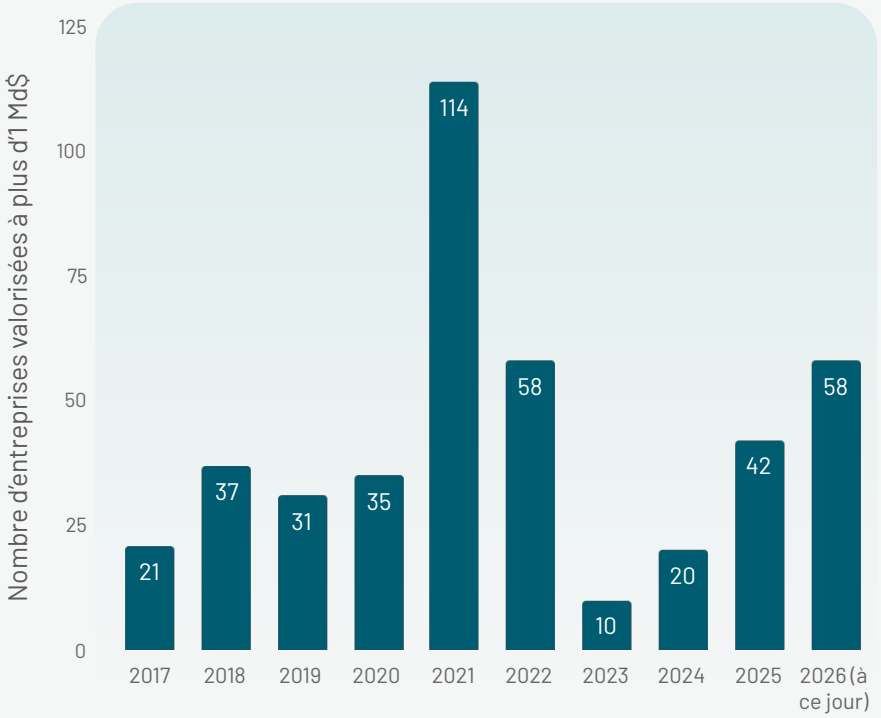
Prenons l'exemple de Lovable. En juillet 2025, cette entreprise spécialisée dans le vibe coding, basée à Stockholm, a annoncé avoir franchi le cap des 100 millions de dollars d'ARR, à peine huit mois après avoir déclaré avoir atteint 1 million de dollars de chiffre d'affaires. Selon ses propres dires, cela en faisait (à l'époque) l'entreprise la plus rapide au monde à atteindre ce jalon. Onze mois plus tard, elle a annoncé un ARR supérieur à 500 millions de dollars. Sa valorisation est également passée de 6,6 milliards de dollars en décembre 2025 à 13 milliards de dollars en août 2026.

Au-delà de Lovable, d'autres **fondateurs européens continuent d'imposer le rythme mondial en matière de croissance.** Microagi, la Start-up munichoise spécialisée dans la robotique, a annoncé avoir franchi le cap des 100 millions de dollars de chiffre d'affaires six mois après le lancement de son premier produit, tandis que Black Forest Labs serait proche des 100 millions de dollars de chiffre d'affaires annualisé un an après la sortie de son modèle FLUX.1.

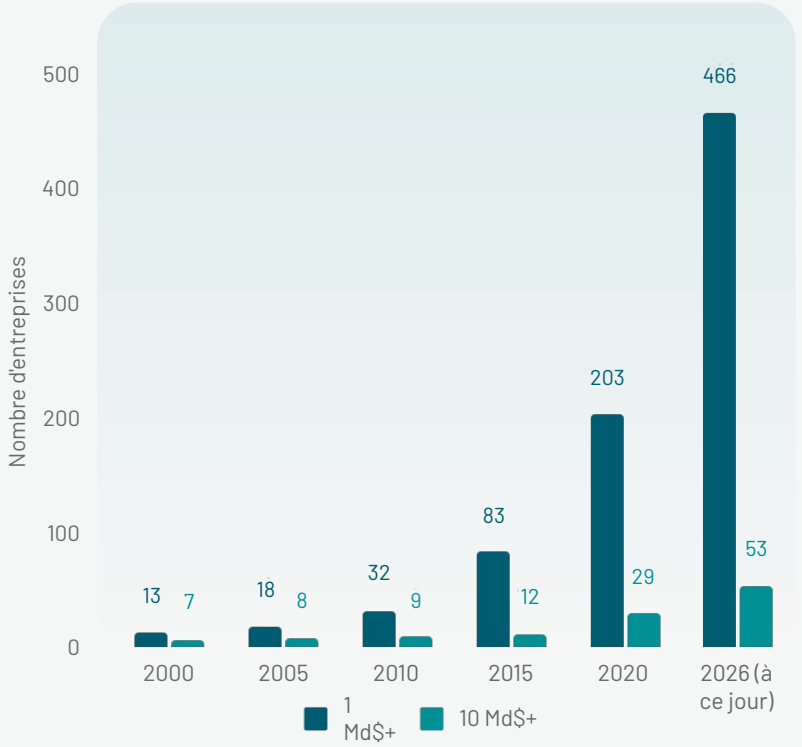
Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Plus d'entreprises valorisées à plus d'un milliard de dollars que jamais

Nombre de nouvelles entreprises européennes valorisées à au moins 1 Md$ (#) par an, de 2017 à 2026 (à ce jour)



Nombre cumulé d'entreprises européennes valorisées à au moins 1 Md$ et 10 Md$ (#), de 2000 à 2026 (à ce jour)



Au cours des neuf premiers mois de 2026, 58 entreprises européennes ont atteint une valorisation d'au moins 1 milliard de dollars, contre 42 sur l'ensemble de l'année 2025.

De plus, aujourd'hui, un nombre bien plus important d'entreprises atteint une valorisation d'au moins 1 milliard de dollars que jamais auparavant. Entre 2000 et 2005, l'Europe n'a ajouté que cinq entreprises à son parc d'entreprises technologiques valorisées à au moins 1 milliard de dollars. Cependant, entre 2020 et fin septembre 2026, ce nombre a plus que doublé, passant de 203 à 466, avec l' émergence de 263 nouvelles entreprises valorisées à au moins 1 milliard de dollars. Parmi celles-ci figurent Mistral AI et Lovable, qui ont toutes deux vu le jour en 2023 et ont atteint une valorisation d'au moins 1 milliard de dollars respectivement à la fin de 2023 et de 2025.

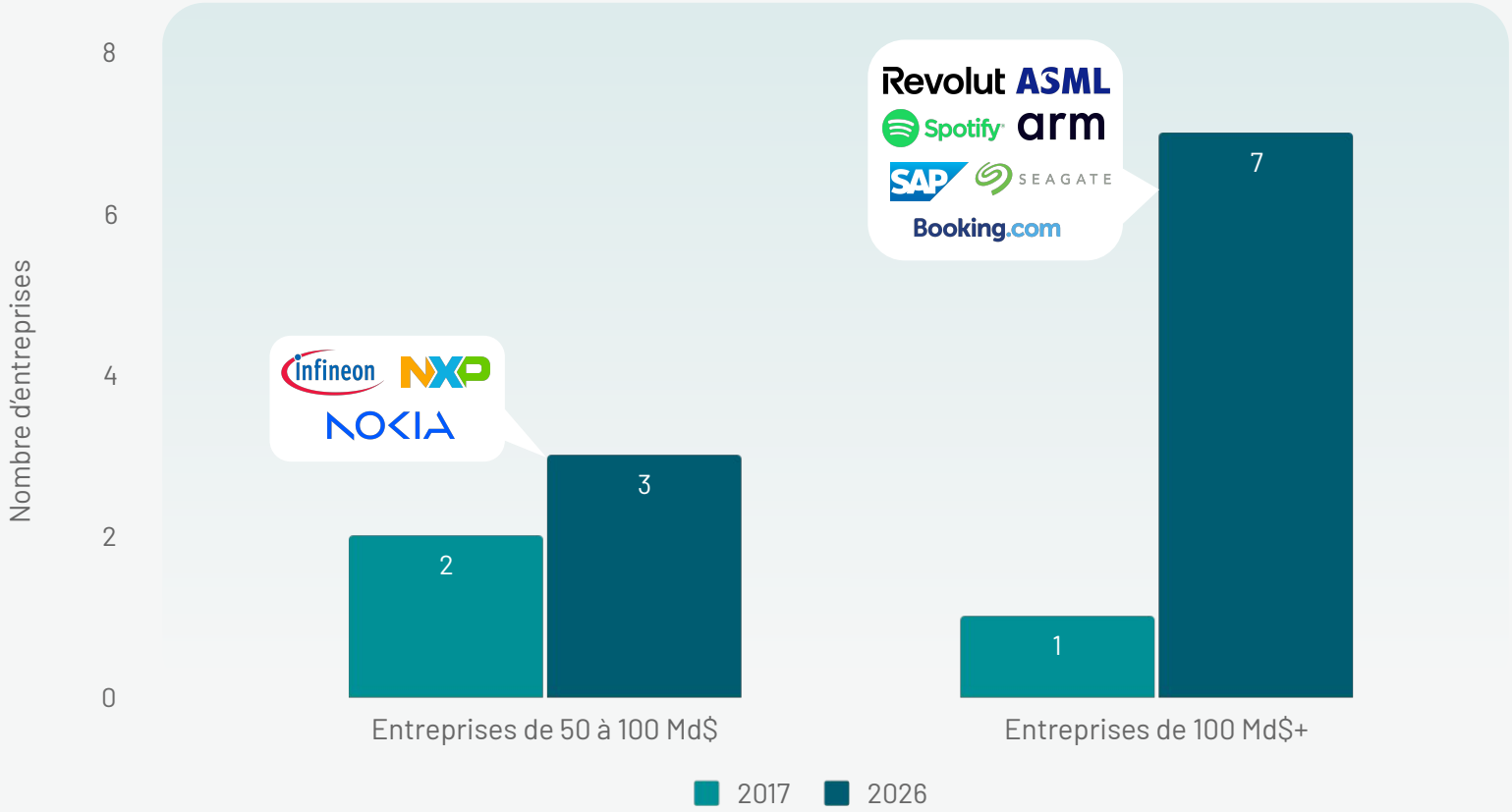
Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Le graphique de gauche reprend l'ensemble des entreprises ayant atteint à un moment donné une valorisation d'au moins 1 milliard de dollars, comptabilisées l'année où elles ont atteint ce seuil pour la première fois. Le graphique de droite reprend l'ensemble des entreprises dont la dernière valorisation publiée est d'au moins 1 milliard ou 10 milliards de dollars, comptabilisées de manière cumulative selon l'année où elles ont atteint ce seuil pour la première fois. Sont exclues les entreprises du secteur pharmaceutique.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les fondateurs européens peuvent désormais viser sans limite

Nombre d'entreprises technologiques par fourchette de valorisation (en nombre), 2017 contre 2026



Source : atomico

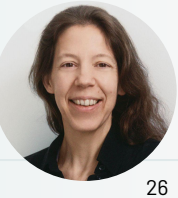
Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. L'année 2026 comprend toutes les entreprises dont la dernière valorisation publiée est d'au moins 1 milliard de dollars. L'année 2017 comprend toutes les entreprises dont la valorisation publiée était d'au moins 1 milliard de dollars au 31 décembre 2017. Les dernières valorisations sont issues de sources publiques. Sont exclues les entreprises du secteur pharmaceutique.

En 2017, l'Europe ne comptait qu'une seule entreprise technologique valorisée à plus de 100 milliards de dollars. Aujourd'hui, elle en compte sept. ASML est désormais l'entreprise la plus importante d'Europe en termes de capitalisation boursière, avec plus de 500 milliards de dollars, établissant ainsi un nouveau record quant à l'ampleur que peuvent atteindre les entreprises créées sur le sol européen.

Les valorisations ne reflètent que partiellement l'ambition, mais l'envergure compte. Elle incite les fondateurs à s'attaquer à des défis encore plus importants et fixe la barre pour la suite. L'ambition est contagieuse et joue un rôle majeur dans l'attraction des talents vers le secteur technologique ou dans leur décision de créer leur propre entreprise. Une nouvelle génération de fondateurs exceptionnels s'attaque désormais à des défis d'envergure continentale, voire susceptibles de transformer le monde. Or, maintenant que la barre des 500 milliards de dollars a été franchie, une valorisation de 1 000 milliards de dollars est dans leur ligne de mire.

> *Ce que nous construisons dans l'espace est au cœur à la fois de la vie quotidienne et du progrès humain, des communications, de l'informatique et des données à la sécurité, à la surveillance climatique et à la découverte scientifique. Je souhaite que les Européens jouent un rôle dans le façonnement de cet avenir, et non qu'ils se contentent d'observer les autres le construire. Cela implique de relever des défis extraordinairement difficiles, de rassembler les meilleurs talents au-delà des frontières nationales et de bâtir quelque chose qui ait de l'importance au-delà de nous-mêmes.*

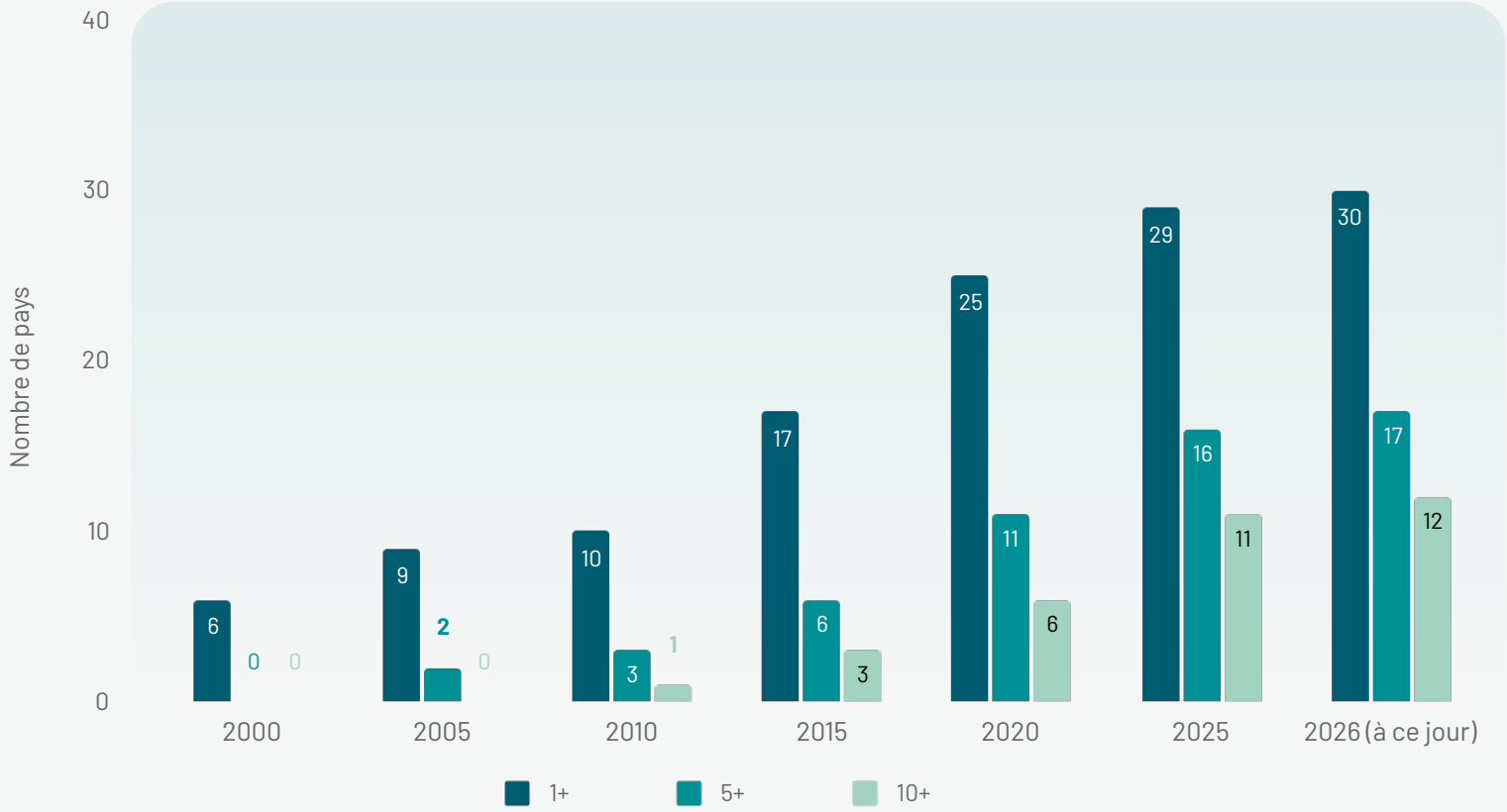
Hélène Huby
Founder & CEO,
The Exploration Company



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Le succès fulgurant est véritablement paneuropéen, avec de plus en plus de pôles qui produisent régulièrement des entreprises valorisées à 1 milliard de dollars ou plus

Pays européens comptant au moins une, cinq ou dix entreprises valorisées à 1 Md$ ou plus, de 2000 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Elles incluent toutes les entreprises ayant atteint à un moment donné une valorisation d'au moins 1 milliard de dollars. Sont exclues les entreprises du secteur pharmaceutique.

La plupart des économies européennes comptent désormais au moins une entreprise valorisée à au moins 1 milliard de dollars à leur actif. Au 30 septembre 2026, **30 des 44 pays européens avaient vu naître au moins une entreprise valorisée à au moins 1 milliard de dollars**, contre 17 à la fin de 2015.

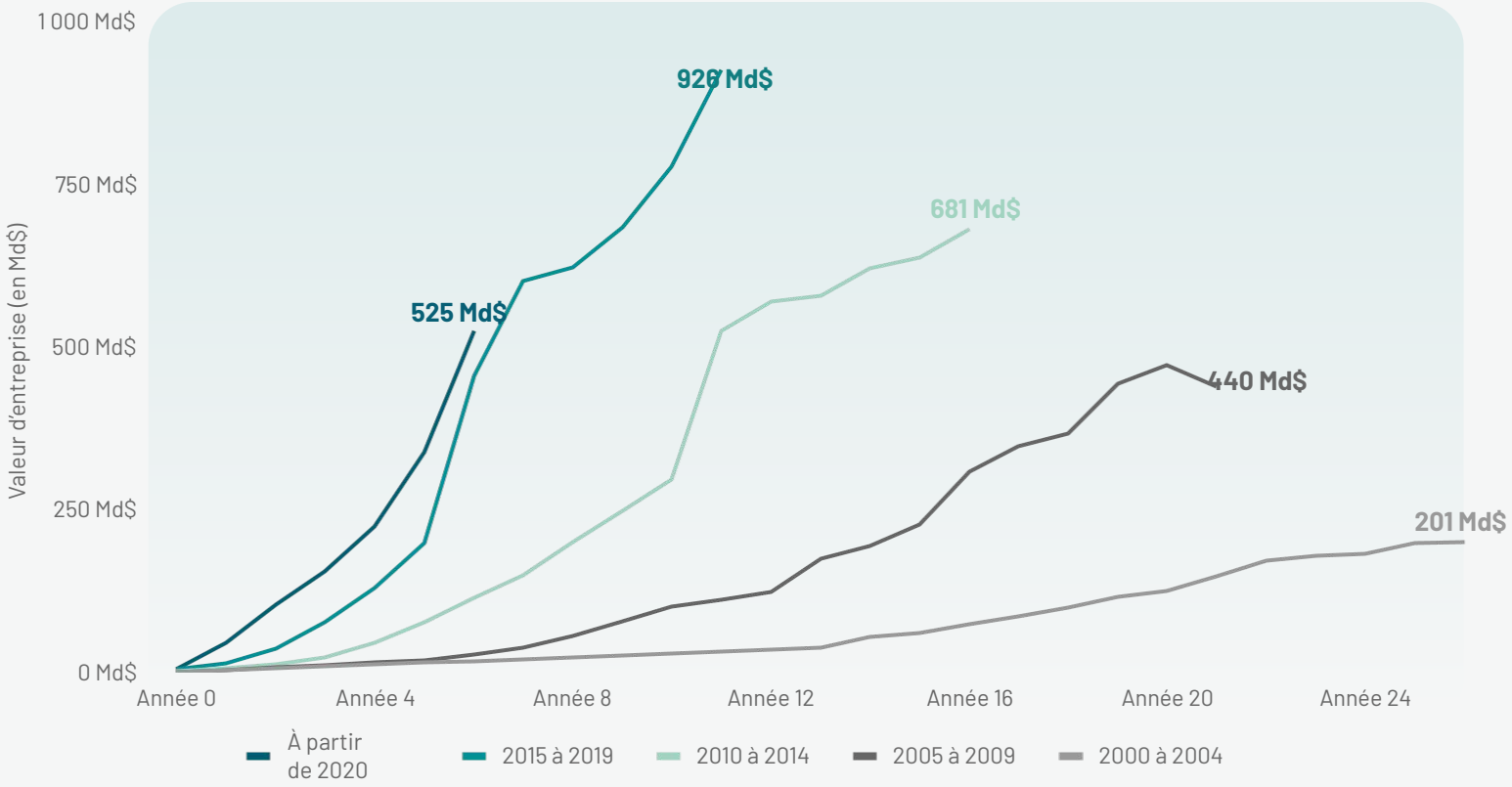
Treize pays ont rejoint cette liste depuis 2015. On dénombre également 12 pays, dont l'Italie, l'Espagne et l'Irlande, ainsi que des écosystèmes plus importants tels que le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France, qui comptent désormais 10 entreprises ou plus valorisées à au moins 1 milliard de dollars, contre trois en 2015. On compte aujourd'hui 17 pays disposant de cinq entreprises ou plus valorisées à au moins 1 milliard de dollars, contre seulement six il y a dix ans.

Les pays qui n'ont pas encore compté dans leurs rangs d'entreprise valorisée à au moins 1 milliard de dollars sont principalement situés dans les Balkans occidentaux, ainsi que dans des écosystèmes plus modestes tels que la Moldavie, la Slovaquie, Chypre et l'Islande. Il s'agit de pays qui ont historiquement souffert d'un sous-financement, mais qui ne manquent pas de talents. Ominimo, par exemple, a atteint une valorisation de 1,6 milliard de dollars en juillet ; cette entreprise, basée en Hongrie, a été fondée par des entrepreneurs serbes.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Chaque nouvelle promotion de start-ups européennes génère plus de valeur, plus rapidement, que la précédente

Valeur d'entreprise des sociétés européennes VC-backed par cohorte d'année de création et par nombre d'années depuis la création (en milliards de dollars), 2026



Source : dealroom.co

Notes : Données issues de Dealroom au 27 octobre 2026. Valeur d'entreprise cumulée des entreprises VC-backed ayant leur siège en Europe, à l'exclusion du secteur Biotech & Life Sciences. L'historique des valorisations débute en 2010 ; les valeurs antérieures pour les cohortes 2000 à 2004 et 2005 à 2009 correspondent donc à une progression linéaire à partir de zéro.

Chaque nouvelle cohorte d'entreprises européennes VC-backed atteint l'échelle mondiale plus rapidement que la précédente. Les entreprises fondées depuis 2020 ont atteint la valeur écosystémique la plus élevée à la sixième année, soit 525 milliards de dollars. Ce chiffre dépasse de 15 % celui de la cohorte 2015 à 2019, qui s'élevait à 455 milliards de dollars en six ans, mais qui a désormais atteint une valeur de près de 1 000 milliards de dollars, soit plus que toute cohorte antérieure.

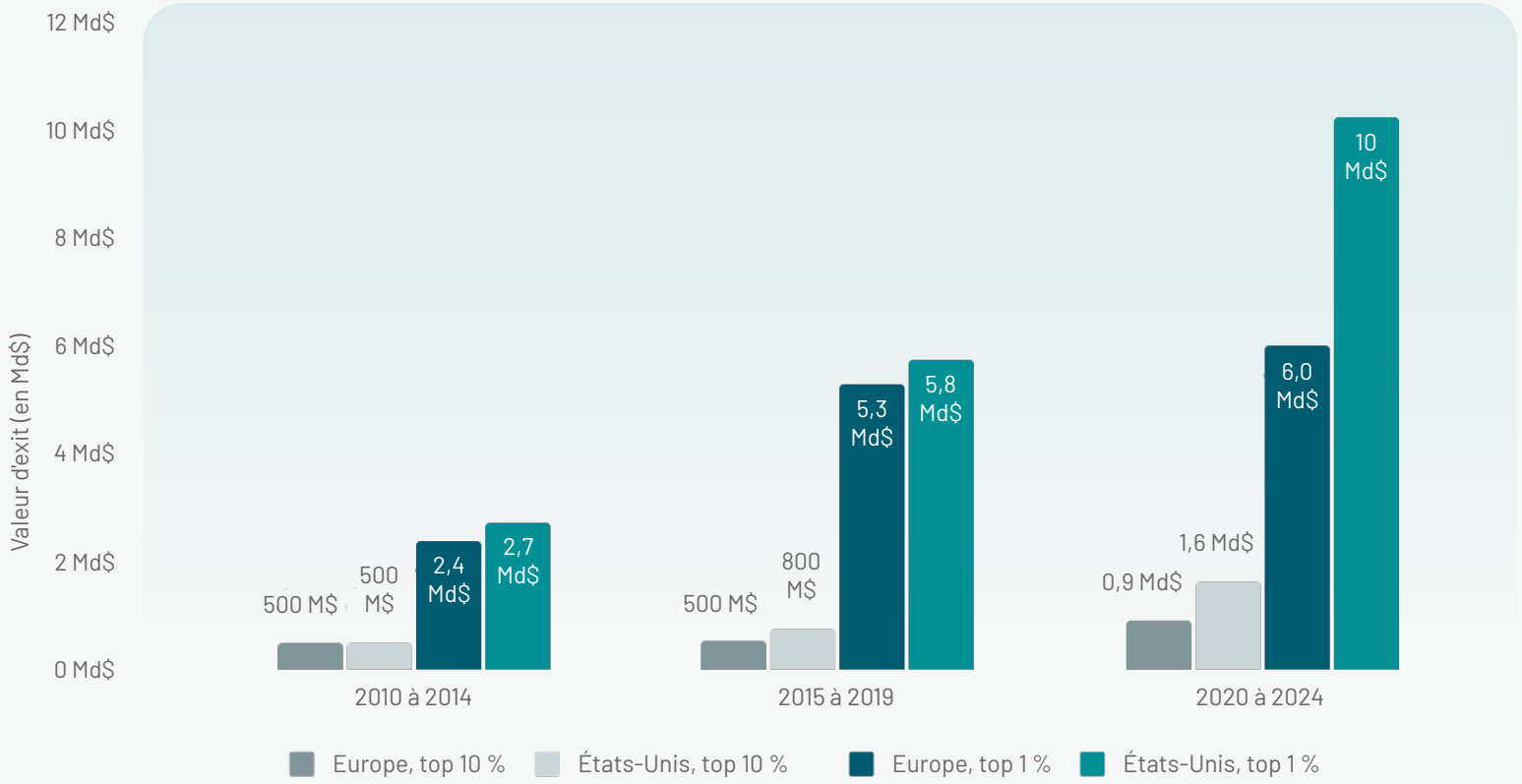
Les fondateurs peuvent désormais mobiliser des clients, des capitaux et des dirigeants expérimentés en l'espace de quelques mois, alors qu'il leur aurait fallu des années il y a une décennie. L'Europe dispose également d'un vivier important d'entrepreneurs en série et d'opérateurs ayant réalisé des exits, ce qui n'existait pas en 2005. **C'est l'effet d'entraînement à l'œuvre**, et l'élévation du plafond de croissance ainsi que la compression de ces délais constituent la preuve la plus éclatante que l'écosystème a mûri et qu'il se renforce de manière exponentielle.

Avec le soutien fier de atomico aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les plus importants exits européens ont presque triplé en taille au cours de la dernière décennie

Montant des exits d'entreprises VC-backed (en milliards de dollars) par période d'exit, par percentile et par région, de 2010 à 2024



Source : dealroom.co PitchBook

Notes : Données européennes issues de Dealroom, exits déclarés supérieurs à 10 000 dollars ; la période correspond à l'année de clôture de l'exit. Données américaines issues de PitchBook via VenCap, exits de 10 000 dollars ou plus.

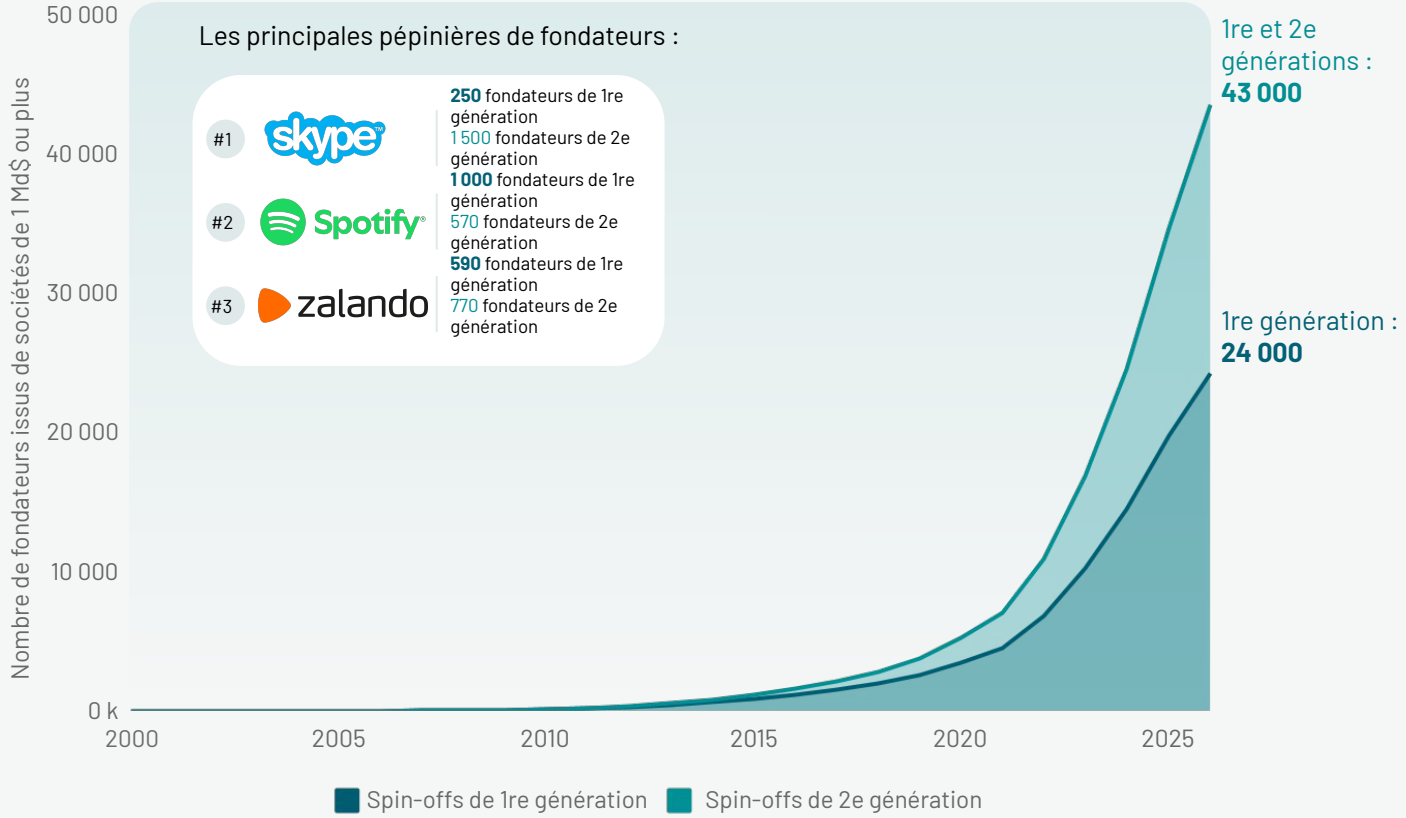
Les plus importantes exits européennes du premier pour cent ont vu leur valeur presque tripler au cours de la dernière décennie. Alors que l'Europe était au même niveau que les États-Unis en matière d'exits du premier pour cent entre 2015 et 2019, la barre a depuis été relevée à nouveau. La dernière cohorte d'exits américaines du premier pour cent a atteint une valeur de 10 milliards de dollars, soit près du double de celle des cohortes précédentes.

La création de valeur dans le secteur technologique européen s'opère à un rythme et à une échelle sans précédent. Chaque exit permet de réinjecter dans l'écosystème encore plus de capitaux, des dirigeants plus expérimentés et des fondateurs plus ambitieux, ce qui signifie que chaque nouvelle génération d'entreprises part d'une base plus élevée que la précédente. C'est pourquoi **la valeur que le secteur technologique européen est encore appelé à générer dépasse tout ce qu'il a réalisé jusqu'à présent.**

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les pépinières d'entrepreneurs européennes sont plus productives que jamais — et leur production s'accélère

Nombre de nouveaux fondateurs de 1re et 2e génération issus de sociétés européennes VC-backed valorisées à 1 Md$ ou plus, de 2000 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by revelio labs | dealroom.co | crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Par fondateurs de 1re génération, nous entendons les fondateurs ayant travaillé au sein d'une entreprise valorisée à 1 milliard de dollars ou plus avant de créer leur propre entreprise. Par « fondateurs de 2e génération », nous entendons les fondateurs ayant précédemment travaillé au sein d'entreprises créées par des fondateurs de 1re génération. Le classement des principales pépinières de fondateurs classe les entreprises en fonction du nombre total de fondateurs de 1re et 2e génération.

Tout écosystème technologique a besoin d'un marché des talents riche et sophistiqué. L'une des façons de le développer consiste à voir les dirigeants des entreprises les plus performantes créer leur propre entreprise. Travailler au sein d'une entreprise à croissance fulgurante offre l'une des meilleures formations qu'un fondateur puisse acquérir.

Ce phénomène se produit en Europe à un rythme exponentiel. Aujourd'hui, **on compte plus de 24 000 fondateurs de « première génération » qui ont passé une partie de leur carrière dans une entreprise valorisée à 1 milliard de dollars ou plus** avant de créer la leur. **En outre, 19 000 autres fondateurs, dits « de deuxième génération », ont quitté les entreprises créées par ces fondateurs de première génération pour se lancer à leur compte.** Ces deux groupes ont connu une forte croissance depuis 2020.

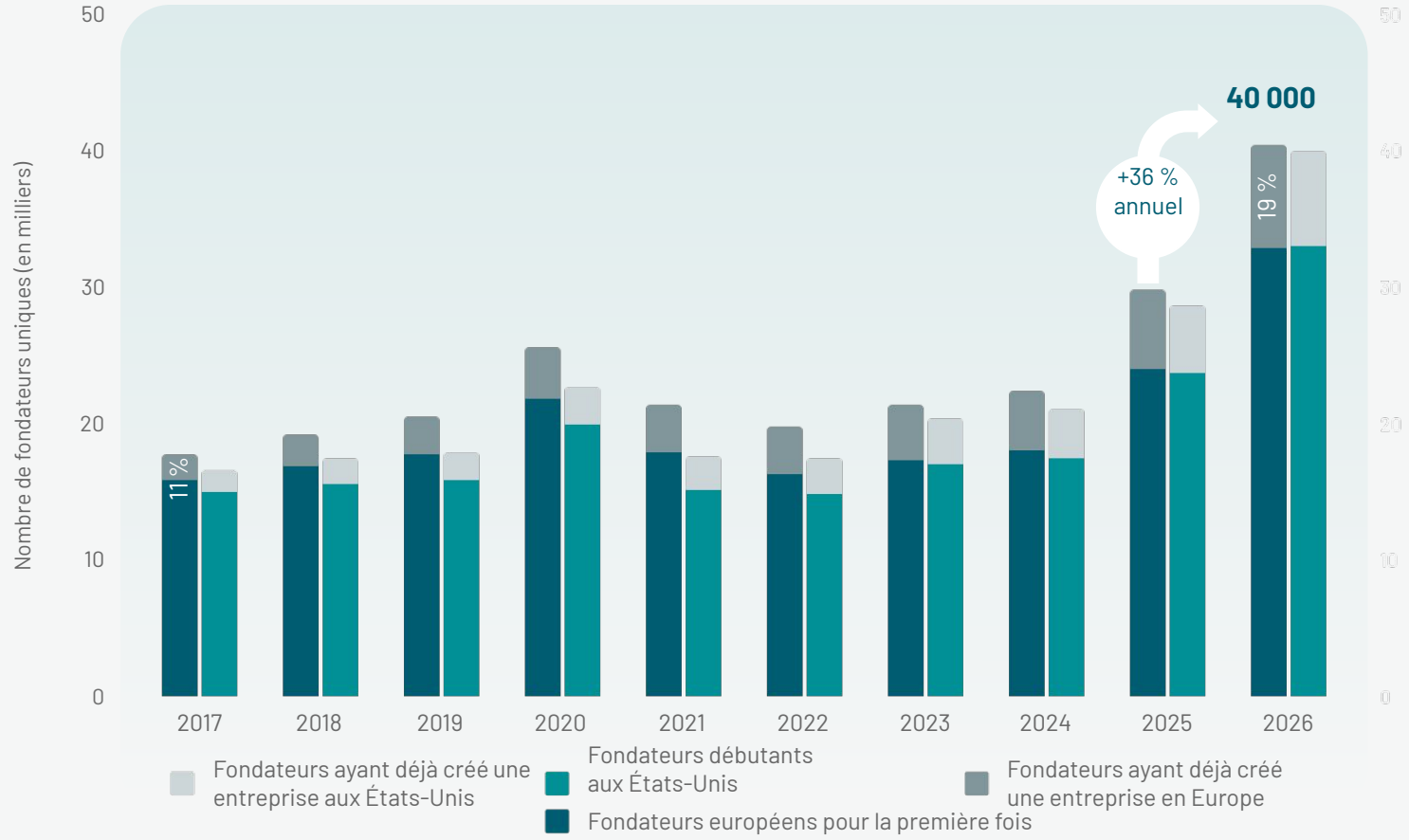
Or, si vous élargissiez cette liste au-delà des seuls anciens collaborateurs d'entreprises valorisées à 1 milliard de dollars ou plus, vous pourriez y inclure encore davantage de fondateurs. Ainsi, les anciens collaborateurs de DeepMind montent des levées de premier plan, comme celle en phase Seed d'Ineffable Intelligence.

Les écosystèmes se développent grâce aux personnes qui passent d'une entreprise à l'autre, en mettant à profit ce qu'elles ont appris et les relations qu'elles ont tissées pour créer quelque chose de nouveau.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'IA abaisse les barrières à la création d'entreprises et déclenche une explosion de l'entrepreneuriat en Europe

Nombre de fondateurs uniques (en milliers) ayant créé des entreprises technologiques par région, de 2017 à 2026



Source : atomico powered by revelio labs | dealroom.co | crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Afin de tenir compte des décalages dans la déclaration des données, nous comparons des instantanés de données à différents moments, ce qui nous permet d'estimer la croissance future des chiffres actuels en extrapolant les écarts entre ces moments. Les données de 2025 et de 2026 sont toutes deux des prévisions établies en tenant compte du décalage de déclaration et en extrapolant les données en date du 30 septembre 2026.

L'IA est en train de réorganiser le marché du travail et de réduire les barrières à l'entrée pour les créateurs de demain. Toute personne disposant d'un ordinateur portable et d'une idée peut désormais lancer un produit fonctionnel sans capital initial ni équipe. En effet, **plus de 60 % des fondateurs actuels sont des entrepreneurs en solo, qui mènent leur projet à bien seuls.**

Le nombre de nouveaux fondateurs a globalement connu une forte hausse. Environ 40 000 personnes ont créé une entreprise en Europe en 2026, soit une augmentation de 36 % par rapport à 2025 et de 80 % par rapport à 2024.

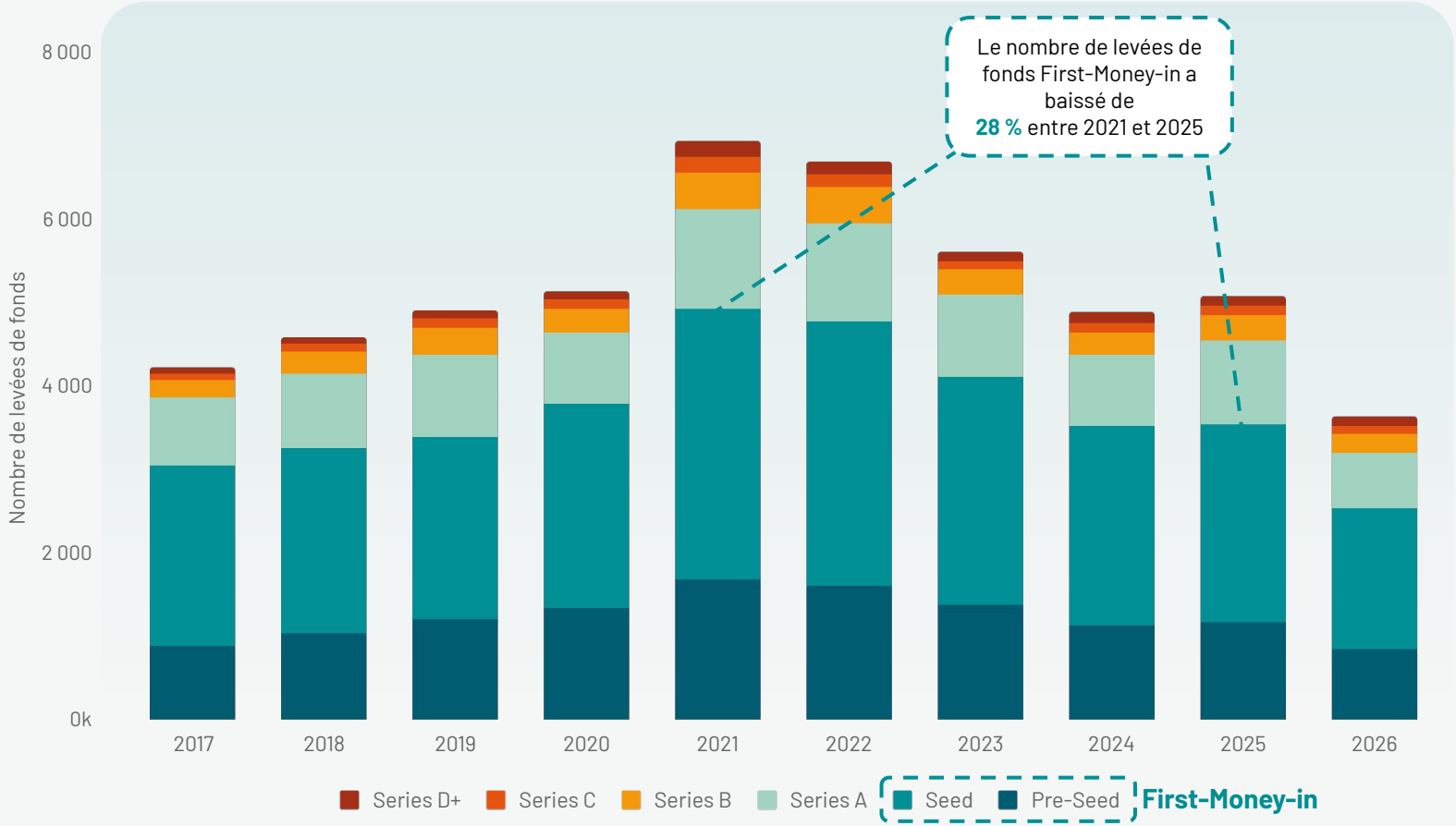
Le vivier de fondateurs est également plus expérimenté : 19 % des fondateurs en 2026 avaient déjà créé une entreprise auparavant, contre 11 % il y a dix ans.

Ces tendances devraient se poursuivre à mesure que l'entrepreneuriat devient la voie par défaut pour les talents du secteur technologique, près d'un tiers (29 %) des professionnels souhaitant créer leur propre entreprise comme prochaine étape de leur carrière, selon les réponses à l'enquête State of European Tech de cette année.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Un nombre record de fondateurs se disputent désormais un nombre de tours de financement de démarrage en baisse

Nombre de levées de fonds par étape de financement (#), de 2017 à 2026



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Les chiffres pour l'année complète 2026 sont extrapolés à partir des données cumulées à ce jour. Le stade Pre-Seed inclut les investissements d'anges et le financement participatif. Le stade Series D+ couvre également les tours de table VC de type Growth Equity.

L'une des répercussions du supercycle de l'IA est que**, bien que davantage de capitaux soient investis dans la tech européenne, ceux-ci se concentrent sur un nombre plus restreint d'entreprises.** Le nombre de tours de table « First-Money-in » (Pre-Series A) en Europe est en baisse depuis 2021, avec une diminution de près de 30 % entre 2021 et 2025. Sur la même période, le nombre cumulé de tours de table Series A et Series B n'a baissé que de 19 %. Les données pour 2026, extrapolées afin d'estimer les résultats sur l'ensemble de l'année, font apparaître de nouvelles baisses.

Une baisse du nombre de tours de table ne signifie pas pour autant une diminution des capitaux. Les plus grands fonds européens continuent de croître, et sont donc moins nombreux à émettre les plus petits chèques. Les fonds de plus grande envergure exigent également des résultats plus importants, ce qui élève la barre en matière de ce qui est considéré comme une entreprise à échelle de Venture Capital et réduit l'appétit pour les entreprises perçues comme ciblant des opportunités « trop modestes ».

> *Je considère la baisse du nombre de tours de financement First-Money-in comme une correction saine par rapport à la frénésie de 2021-2022, période durant laquelle le seuil d'éligibilité au financement était trop bas. À mes yeux, cela témoigne d'une stabilisation du marché plutôt que d'un motif d'inquiétude. Ce qui m'inquiète davantage, c'est la hausse brutale de la taille des tours de financement et des valorisations. On a l'impression de se diriger tout droit vers une nouvelle bulle.*

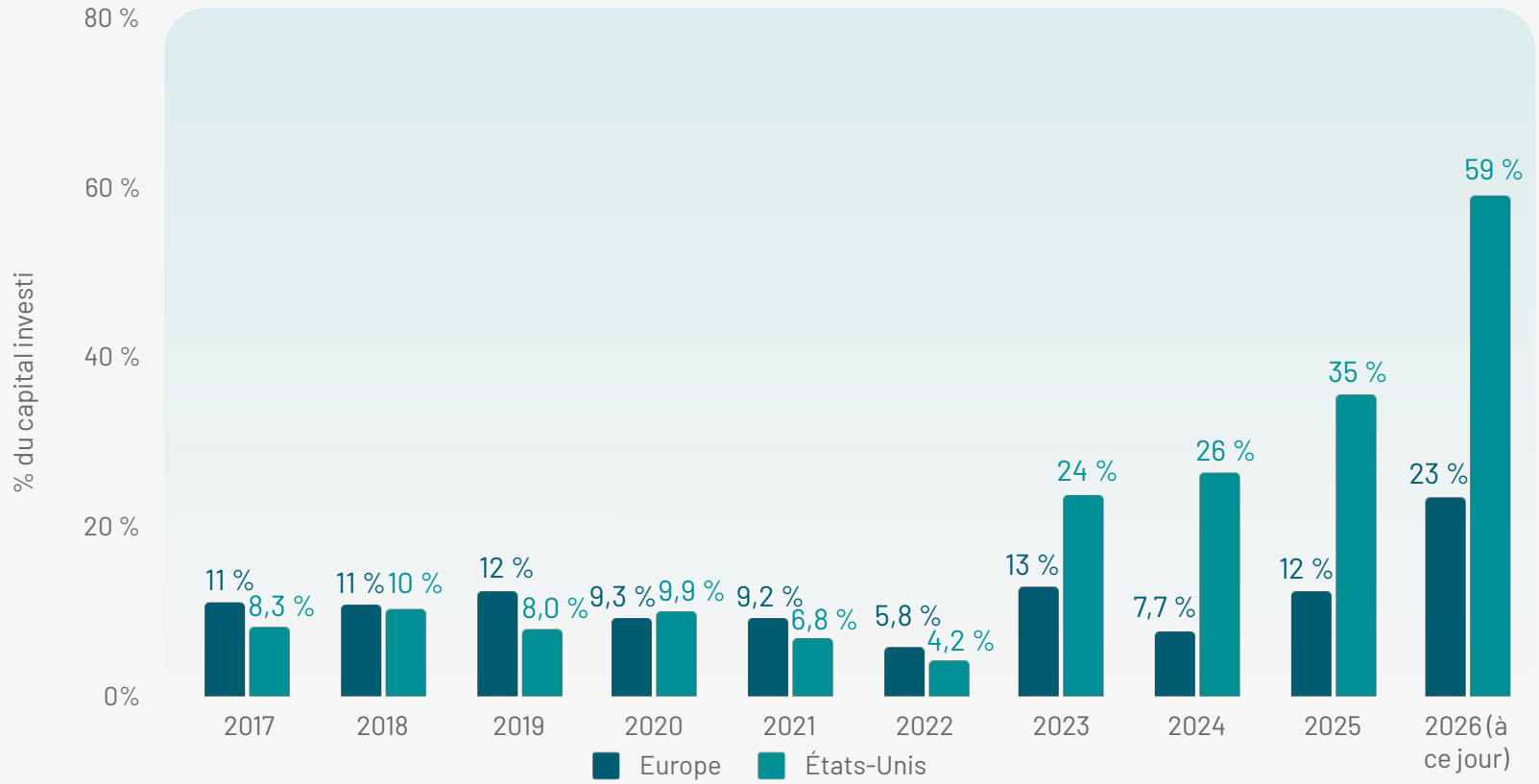


Sara Rywe
Partner, ByFounders

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Le capital se concentre comme jamais auparavant

Part du financement total en VC (%) levé par les 5 plus grands bénéficiaires, 2017-2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Sont exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions.

Entre 2017 et 2022, les États-Unis et l'Europe ont alloué leurs capitaux de la même manière, les cinq principales entreprises représentant généralement une part similaire des investissements dans chaque région. En 2021, alors que des montants importants de capitaux étaient investis en Europe, ceux-ci ont été répartis de manière large, sur la base de l'hypothèse selon laquelle la COVID-19 allait orienter le monde vers le logiciel. La stratégie d'investissement de l'époque reposait sur la diversité, avec l'anticipation de nombreux succès dans plusieurs catégories.

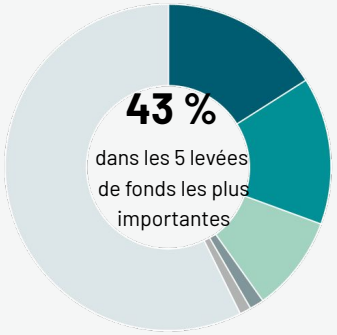
Cette tendance évolue en 2023 aux États-Unis et en 2026 en Europe. La thèse actuelle (selon laquelle l'IA va réécrire numériquement le monde physique) repose sur un projet extrêmement gourmand en capitaux à mettre en œuvre, et, par conséquent, un nombre plus restreint d'entreprises absorbe une part plus importante des fonds. Les marchés financiers s'alignent désormais sur des modes de financement alternatifs pour soutenir le déploiement initié par le Venture Capital. **Cette année, les cinq principaux bénéficiaires de financements en Venture Capital en Europe ont représenté 23 % de l'ensemble des financements, contre environ 6 % en 2022.**

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La concentration touche toutes les étapes, y compris le Seed

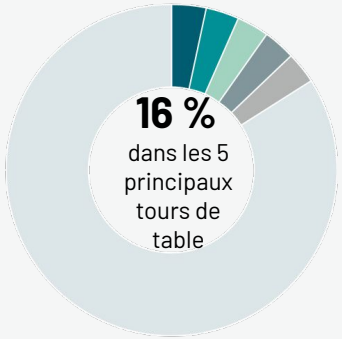
Part du capital total investi (%) représentée par les 5 plus importantes levées de fonds par étape de financement, 2026 (à ce jour)

Seed



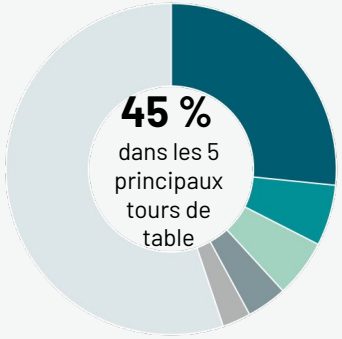
Ineffable Intelligence	1 100 M$
AMI Labs	1 000 M$
Recursive	650 M$
Callosum	100 M$
Volta	75 M$

Series A



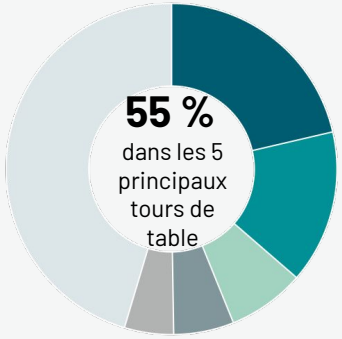
Focused Energy	240 M$
Euclyd	231 M$
Volta	225 M$
Kandou AI	225 M$
OLIX	220 M$

Series B



Isomorphic Labs	2 100 M$
Proxima Fusion	470 M$
Cusp AI	450 M$
OLIX	312 M$
Fractile	220 M$

Series C



Nscale	2 000 M$
NEURA Robotics	1 400 M$
Neko Health	700 M$
Wonderful	550 M$
The Exploration Company	450 M$

Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Exclusion : secteur pharmaceutique.

Il n'y a pas si longtemps, un tour de table d'un milliard de dollars ou plus aurait été exceptionnel en Europe. Aujourd'hui, ces tours de table sont monnaie courante, avec 13 opérations de ce type réalisées au cours des neuf premiers mois de 2026. Cela représente plus que le total des quatre dernières années combinées. Par conséquent, les moyens financiers ne profitent qu'à une poignée d'entreprises, et **le capital se concentre à chaque stade de financement.**

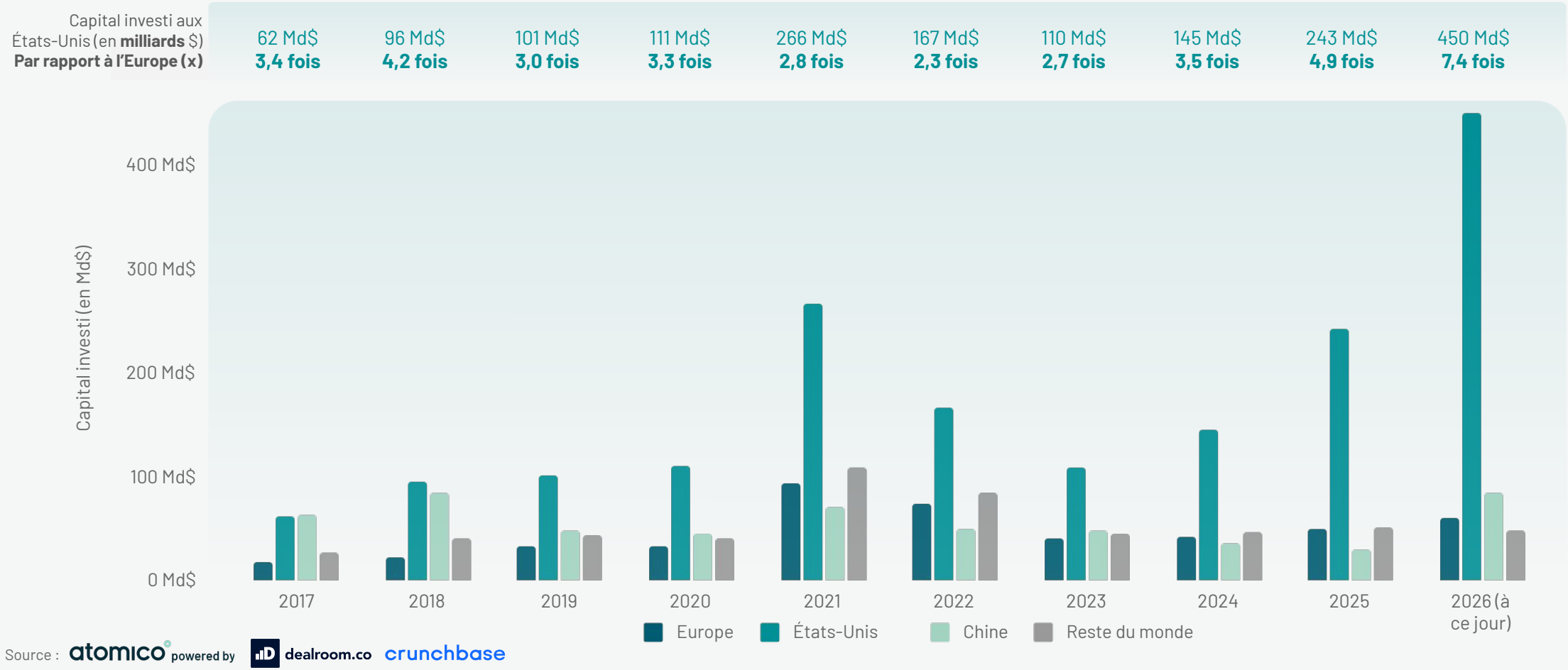
L'Europe peut de plus en plus fournir les moyens financiers dont ses fondateurs les plus ambitieux ont besoin. Le talent n'a jamais été un frein, comme en témoignent des fondateurs tels que Mira Murati de Thinking Machines Lab et Daniel Levy de Safe Superintelligence, originaires d'Europe mais qui développent aujourd'hui leurs projets ailleurs. Désormais, les futurs fondateurs exceptionnels pourraient être moins tentés de développer leurs projets hors d'Europe.

Même en phase *Seed*, seulement cinq levées de fonds, dont deux de 1 milliard de dollars ou plus, ont représenté 43 % de l'ensemble des capitaux investis au cours des neuf premiers mois de cette année, une part jamais observée auparavant en Europe à ce stade. Nous constatons une tendance similaire lorsque nous analysons les données par pays, avec une poignée de transactions qui dominent sur les principaux marchés européens.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'investissement européen s'intensifie, mais les capitaux américains se déploient à une échelle et à un rythme bien supérieurs, tandis que la Chine accélère également

Capital total investi (en milliards de dollars) à l'échelle mondiale par région, de 2017 à 2026 (à ce jour)



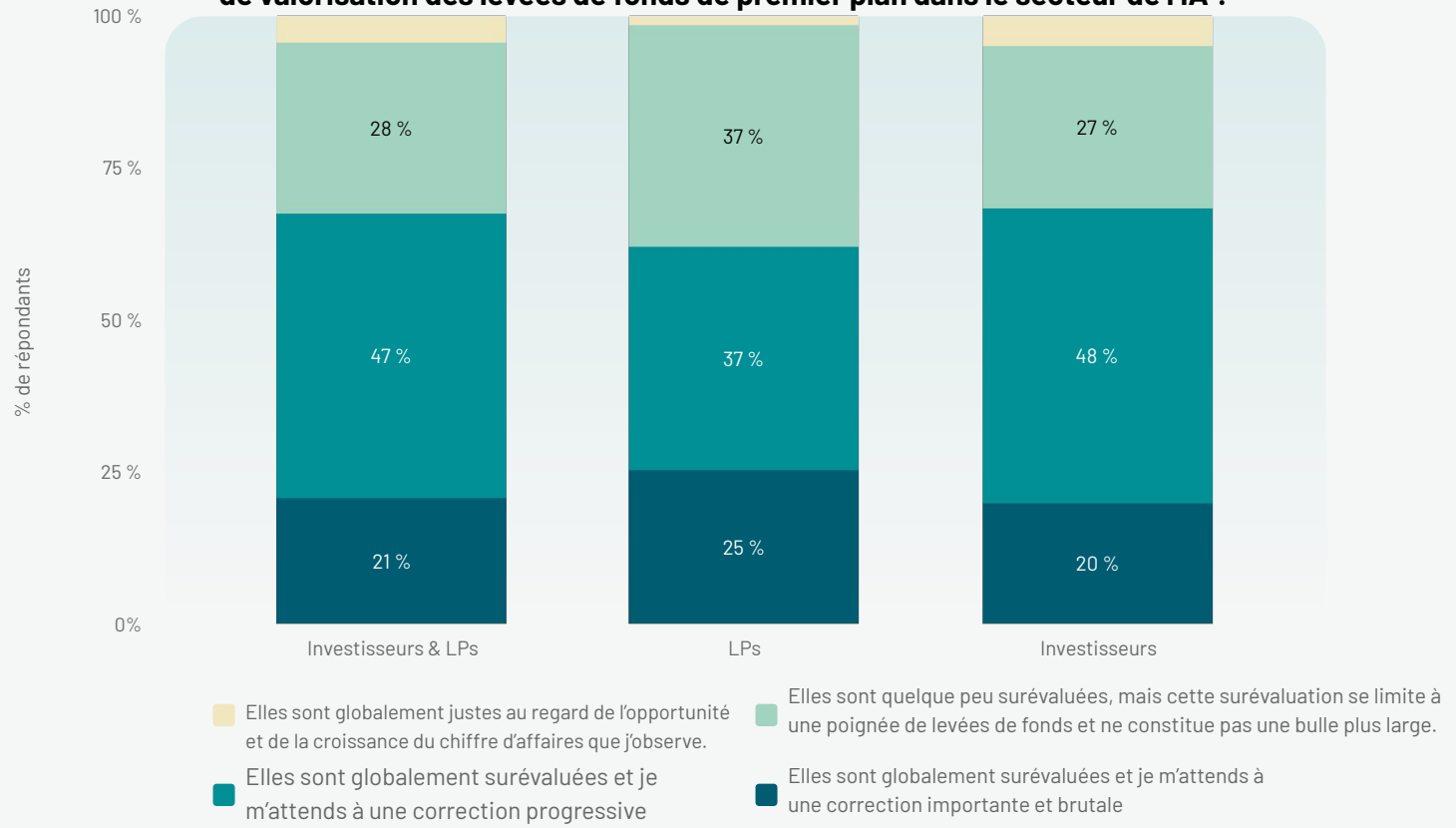
Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Sont exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La plupart des investisseurs jugent les valorisations de l'IA surévaluées — mais sont divisés sur son champ d'application et sur la manière dont une éventuelle correction pourrait se dérouler

Laquelle des affirmations suivantes reflète le mieux votre opinion personnelle sur les niveaux actuels de valorisation des levées de fonds de premier plan dans le secteur de l'IA ?



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Ces données concernent uniquement les investisseurs et les LPs ayant répondu à l'enquête. Les répondants ayant choisi l'option « Ne sait pas / Ne peut pas se prononcer » sont exclus. Les pourcentages peuvent ne pas totaliser 100 % en raison des arrondis.

Les investisseurs et les LPs jugent que les valorisations du marché de l'IA sont surévaluées, et deux tiers d'entre eux s'attendent à une correction tôt ou tard. Parmi les personnes interrogées, 47 % décrivent les valorisations comme globalement surévaluées, avec une correction progressive à venir, tandis que 28 % estiment que cette surévaluation se limite à quelques levées de fonds. Un sur cinq (21 %) s'attend à une correction brutale, proportion qui passe à un sur quatre (25 %) parmi les LPs.

Aux États-Unis, où se déroulent les levées de fonds les plus importantes et les plus onéreuses de l'IA, les capitaux ont circulé plus rapidement, à plus grande échelle et à des valorisations plus élevées. Or, les marchés financiers européens ne fonctionnent pas indépendamment de cette dynamique, et, compte tenu des flux de capitaux transatlantiques qui lient les deux régions, toute correction, qu'elle soit progressive ou brutale, se ferait sentir à l'échelle mondiale.

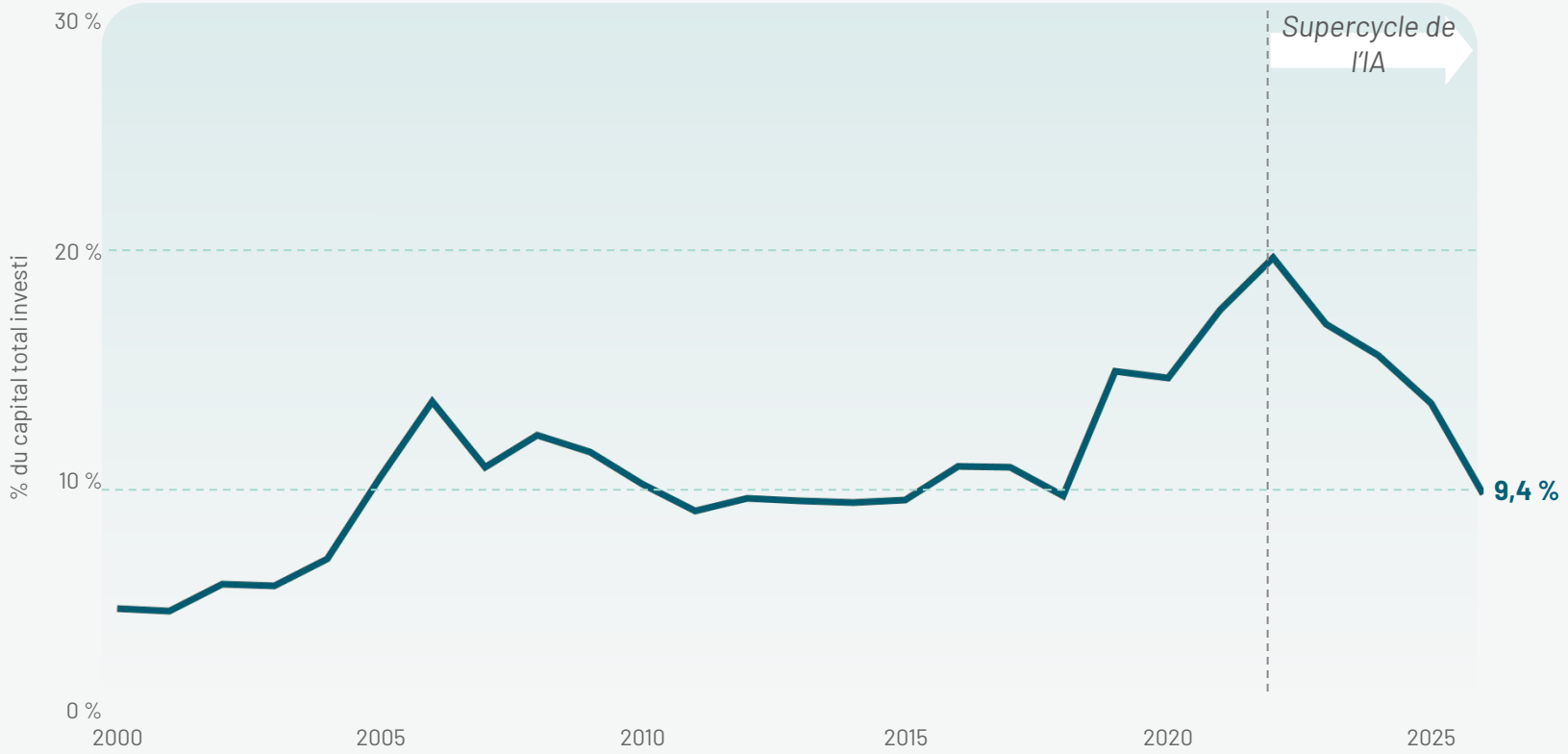
Historiquement, des investissements massifs dans une nouvelle technologie ont entraîné des surévaluations, tout en laissant les infrastructures nécessaires. Aujourd'hui, les marchés financiers intègrent dans leurs valorisations le déploiement des infrastructures énergétiques, de calcul et d'IA appliquée qui alimenteront la prochaine ère industrielle. Il y aura des gagnants et des perdants, mais globalement, les déploiements passés ont créé de la valeur financière à long terme et un impact sociétal durable.

À tout stade du cycle, la mission des fondateurs et des investisseurs reste la même : bâtir des entreprises solides capables de résister à l'évolution des marchés financiers, ainsi que des portefeuilles résilients qui ne dépendent d'aucun cycle financier particulier.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Le supercycle de l'IA a réduit de moitié la part de l'Europe dans l'investissement mondial après des décennies de croissance

Part de l'Europe dans le capital total investi (%), de 2000 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Sont exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions.

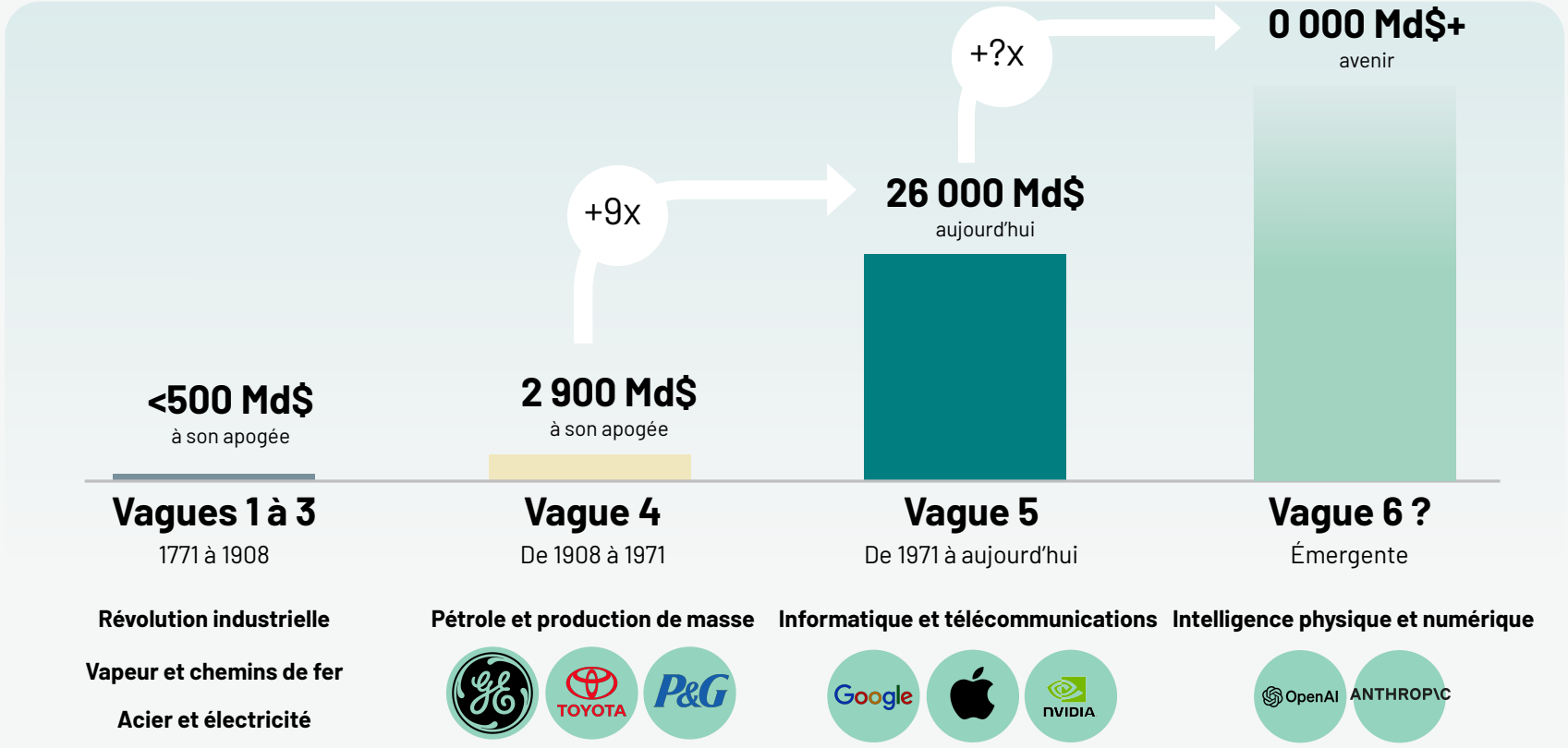
La part de l'Europe dans le Venture Capital mondial a augmenté depuis le début des années 2000, passant de 10 % en 2005 à un pic de 20 % en 2022.

Le supercycle actuel de l'IA, qui exigera des niveaux d'investissement historiques sur plusieurs années afin de jeter les bases de nouvelles applications d'IA, met désormais à l'épreuve la position de l'Europe. **La part de l'Europe dans les volumes mondiaux de Venture Capital a diminué depuis son pic de 2022**, les capitaux se concentrant sur les entreprises d'IA, en particulier celles basées aux États-Unis.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Chaque vague technologique crée plus de valeur que toutes les vagues précédentes réunies, attirant les fondateurs et les capitaux vers la suivante

Valeur totale des plus grandes entreprises de chaque vague technologique (en Md$), 2026 (à ce jour)



Source : **Carlota Perez,** adapté par atomico

Notes : Ces remarques font référence au cadre théorique de Carlota Perez présenté dans *Technological Revolutions and Financial Capital*. La valorisation de la vague 5 est établie au 20 octobre 2026. La vague 6 a été ajoutée et estimée par Atomico.

L'économiste Carlota Perez soutient que **chaque « vague » technologique des 250 dernières années a cédé la place à quelque chose de plus important.** À leur apogée, les entreprises leaders de la vague 4 (l'ère du pétrole et de la production de masse) valaient 2 900 milliards de dollars. Or, les entreprises leaders de la vague 5 (l'ère de l'information et des télécommunications) valent aujourd'hui 26 000 milliards de dollars, soit neuf fois la valeur de la vague précédente à son apogée.

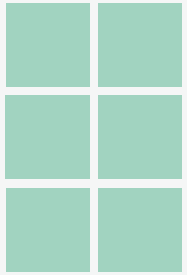
Perez n'a pas défini de sixième vague, et certains affirment que l'IA constitue la phase finale de l'ère de l'information. Cependant, l'IA physique présente les caractéristiques d'une nouvelle vague : un nouvel intrant abordable en matière d'intelligence, le déploiement d'une nouvelle infrastructure, un essor des capitaux et **un marché cible dix fois plus vaste que celui visé par les TIC : le travail lui-même.**

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les fondateurs, soutenus par d'immenses réserves de capitaux, visent désormais les budgets de main-d'œuvre, une opportunité 10 fois plus importante que les dépenses mondiales dans le secteur technologique

Dépenses mondiales dans le secteur de la tech

env. 6 000 Md$



Dont :
Logiciels : **1 400 Md$**
Services informatiques : **1 900 Md$**
Services de communication : **1 400 Md$**
Appareils : **800 Md$**
Centres de données : **600 Md$**

Dépenses mondiales en main-d'œuvre

env. 60 000 Md$



Y compris : Tandem, Frontier Health, KNOWUNITY

Services publics (y compris l'administration, la santé et l'éducation)

15 000 Md$

Y compris : NEURA ROBOTICS, DEXORY, MONUMENTAL

Industrie et fabrication

15 000 Md$

Y compris : LEGORA, Light

Connaissances et finance

12 000 Md$

Y compris : sennder

Grossiste et commerce

9 000 Md$

Autres

9 000 Md$

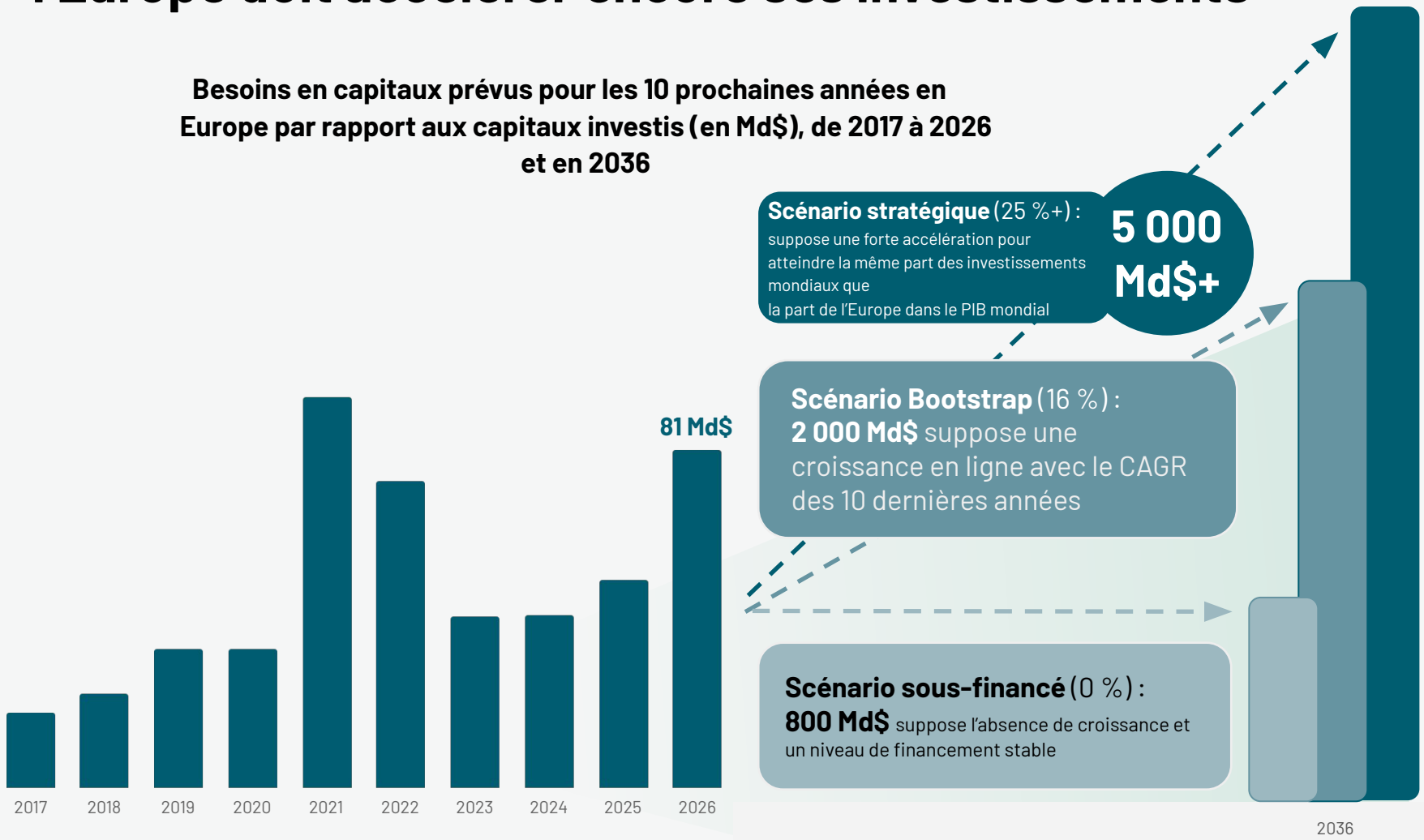
Source : Gartner, ILO, IMF, OECD, World Bank

Notes : Chaque carré représente 1 000 Md$ de dépenses mondiales annuelles. Données au T4 2025. Frontier Health, Dexory et Light sont des sociétés du portefeuille d'Atomico.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Pour rester compétitive et saisir cette opportunité, l'Europe doit accélérer encore ses investissements

Besoins en capitaux prévus pour les 10 prochaines années en Europe par rapport aux capitaux investis (en Md$), de 2017 à 2026 et en 2036



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Les chiffres pour l'année complète 2026 sont extrapolés à partir des données cumulées à ce jour. Sont exclus les secteurs et instruments suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions.

L'écosystème technologique européen connaît une expansion portée par un déploiement d'infrastructures critiques et unique en son genre. Au cours de la dernière décennie, 489 milliards de dollars ont été investis dans la technologie européenne. Pour se contenter d'atteindre chaque année, au cours de la prochaine décennie, les niveaux de financement de 2026, il faudrait 800 milliards de dollars.

Pour poursuivre sa croissance au rythme actuel de 16 % en glissement annuel, il faudra investir **2 000 milliards de dollars** d'ici à 2036. **Or, même ce montant s'avère insuffisant pour l'écosystème**, car il ne fait que perpétuer l'écart en matière de growth-stage funding qui existe déjà entre l'Europe et les États-Unis.

Un scénario « stratégique » de 5 000 milliards de dollars nécessite que les niveaux d'investissement progressent de 25 % ou plus d'une année sur l'autre afin d'aligner la part de l'Europe dans les investissements mondiaux en VC sur sa part du PIB mondial. Atteindre ce chiffre sera possible si les investisseurs institutionnels de toute l'Europe renforcent considérablement leurs engagements.



Fund the Future

Qui finance et acquiert les entreprises technologiques européennes, et comment nous pouvons faire en sorte que davantage de capitaux affluent vers ces entreprises à toutes les étapes de leur parcours.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les capitaux sont présents en Europe — mais ils n'atteignent pas les entreprises technologiques à grande échelle

Tous ceux et celles qui, aujourd'hui, développent et investissent dans la tech européenne tracent leur chemin vers un objectif commun : une création de valeur et un impact considérables, ainsi que des exits significatifs qui libèrent du capital et le réinjectent dans l'écosystème. De nombreuses voies mènent à cet objectif, mais en Europe, ces parcours ne sont pas toujours sans embûches.

Nous disposons des fonds nécessaires. **Les ménages européens détiennent plus de 50 000 milliards de dollars d'actifs financiers, mais une faible part de cette somme parvient à l'innovation et à la croissance européennes, voire simplement aux marchés boursiers.** En Europe, les entreprises atteignent moins souvent l'échelle d'une Scale-up que dans d'autres régions du monde, car il n'y a pas suffisamment de Growth Capital en Europe pour leur permettre d'y parvenir. Lorsqu'elles y parviennent, elles s'appuient souvent sur des investisseurs étrangers pour soutenir cette croissance, ce qui signifie qu'une part moindre de la valeur créée au fil du temps revient à l'Europe.

Les répercussions de cette situation se font sentir à toutes les étapes du cycle de vie d'une entreprise européenne, qu'il s'agisse du temps plus long nécessaire pour atteindre les jalons de levée de fonds ou du fait que nous comptons moins de Scale-up européennes issues du terroir local disposant de la puissance financière suffisante pour acquérir des entreprises plus petites et veiller à ce que la valeur continue de s'accumuler au sein de l'Europe.

En d'autres termes, il n'y a pas assez de lubrifiant pour faire tourner la roue. Au lieu de cela, celle-ci s'enraye précisément au moment où la valeur devrait réalisée. Aujourd'hui, la valeur des exits en Europe s'élève à 74 milliards de dollars, soit un montant inférieur à la moyenne sur dix ans de 103 milliards de dollars.

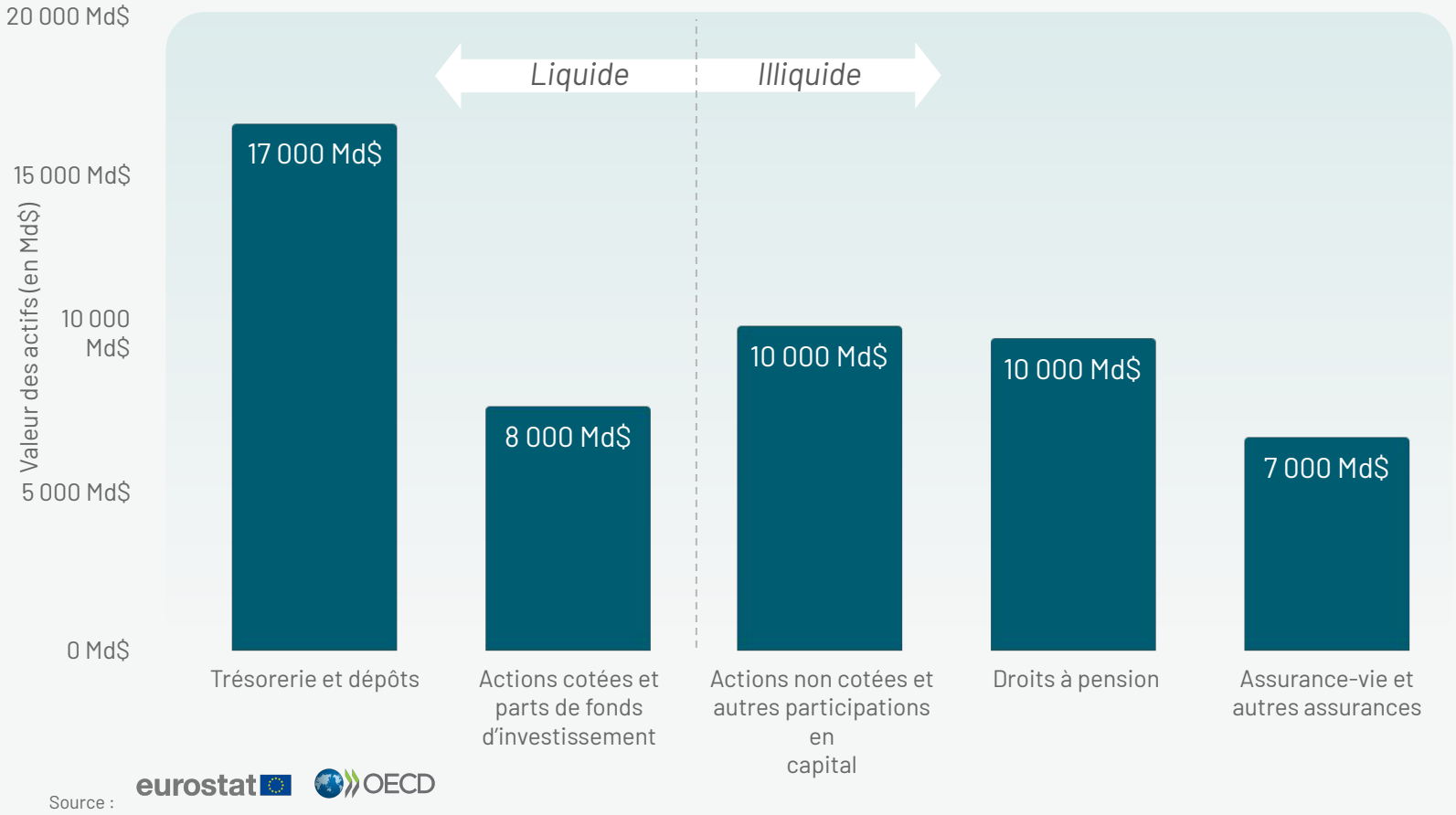
Notre analyse montre toutefois que la situation évolue dans le bon sens. La réglementation rattrape son retard afin d'aider les fonds de pension à allouer davantage de capitaux au VC, et les répondants à notre enquête estiment que cette tendance va se poursuivre. Les transactions secondaires, qui libèrent des capitaux pendant que les entreprises attendent le moment propice pour réaliser leurs exits, se multiplient, tandis que le venture debt, qui permet aux entreprises de bénéficier d'un effet de levier financier sans avoir à céder de parts, prend de l'ampleur. C'est ce type de progrès qui sera déterminant pour libérer le véritable potentiel de la tech européenne.

Dans ce chapitre, nous examinons d'où pourraient provenir les fonds nécessaires pour combler le déficit de financement de la tech européenne, ainsi que les conséquences que nous ressentons déjà du fait de ne pas avoir agi plus tôt pour y remédier. Nous examinons également les marchés des exits en Europe afin de comprendre comment et quand les entreprises choisissent de s'introduire en bourse ou d'être cédées, ainsi que l'identité de leurs acquéreurs. Enfin, nous plaidons en faveur d'un investissement dans la tech européenne, une classe d'actifs qui génère déjà des rendements solides et qui, compte tenu du pipeline sans cesse croissant d'entreprises de calibre champion, ne fera que gagner en attractivité au fil du temps.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'Europe dispose des capitaux nécessaires : le défi réside dans leur allocation et leur utilisation productive

Actifs financiers des ménages européens (en Md$), 2024



Source : eurostat OECD

Notes : Données au 31 décembre 2024. Données converties aux taux de change EUR:USD de 1,0389 et EUR:GBP de 0,8292, taux de la BCE au 31 décembre 2024. L'Europe comprend l'UE27, la Norvège, la Suisse et le Royaume-Uni. La part des actions cotées en Suisse est estimée en appliquant la part combinée des actions cotées dans le capital-actions de l'UE27, de la Norvège et du Royaume-Uni (19 %). Ce chiffre exclut les titres de créance, les prêts, les produits dérivés et les autres créances détenus directement par les ménages. Les droits à pension comprennent les droits à pension, les créances des fonds de pension sur les gestionnaires de pension ainsi que les droits à des prestations autres que les prestations de pension (F63-F65).

Les ménages européens détiennent au moins 50 000 milliards de dollars d'actifs financiers, mais une faible partie de ces actifs profite à l'innovation et à la croissance européennes. Plus de la moitié se trouve dans des actifs illiquides, tels que des participations dans une entreprise familiale ou des actifs gérés par des fonds d'assurance ou de retraite.

Le défi en matière de capital en Europe ne réside donc pas dans la pénurie, mais dans l'allocation. Si seulement 1 % de cette base d'actifs était réorienté vers le VC**,** cela apporterait à l'écosystème l'équivalent d'environ 500 milliards de dollars.

L'un des problèmes réside dans le fait que les Européens sont des épargnants averses au risque. Selon la BCE,
ils détiennent 33 % de leurs actifs financiers sous forme de liquidités ou de dépôts bancaires, contre 11 % aux États-Unis. Cela représente 17 000 milliards de dollars, contre 8 000 milliards de dollars investis sur les marchés boursiers. Parallèlement, les firmes gérant l'épargne des fonds de pension et des compagnies d'assurance opèrent généralement dans le cadre de systèmes nationaux, ce qui limite le montant qu'elles peuvent investir dans le Venture Capital paneuropéen. **Si ces obstacles venaient à disparaître, les ménages pourraient profiter de la plus-value générée par la prochaine génération de champions technologiques européens.**

> *Les entreprises technologiques européennes sont souvent désavantagées par rapport à leurs homologues américaines, non pas parce qu'elles sont moins performantes, mais parce qu'elles disposent de moins de capitaux. Parallèlement, les ménages européens détiennent 17 000 milliards de dollars sous forme de dépôts bancaires au lieu de bénéficier de la croissance de notre secteur technologique. Orienter une plus grande partie de ces capitaux vers les marchés boursiers constituerait une situation gagnant-gagnant.*

Markus Villig
Founder & CEO, Bolt

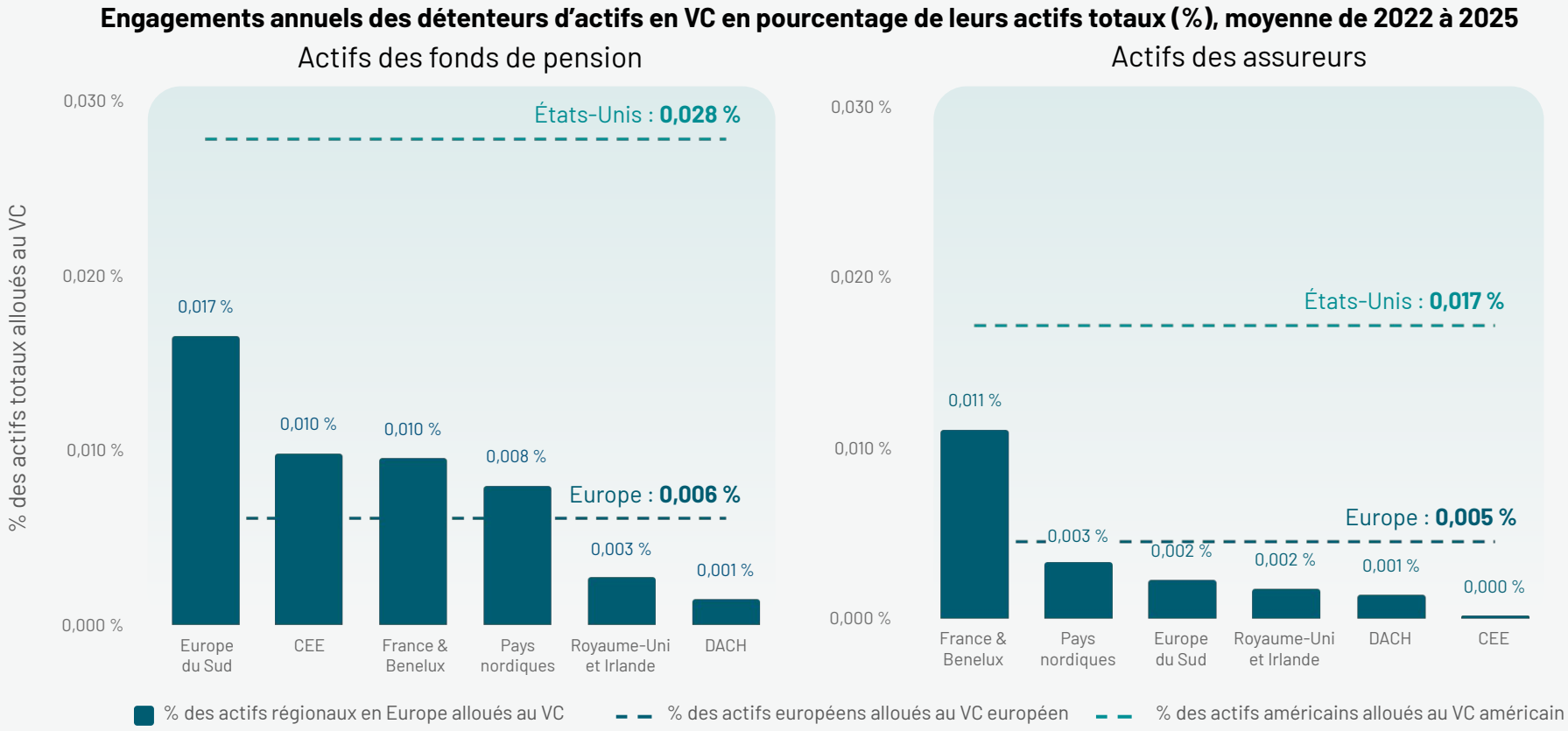


Avec le soutien fier de atomico aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les fonds d'investissement les plus importants et les plus patients d'Europe restent largement absents de l' écosystème du capital-risque européen

Engagements annuels des détenteurs d'actifs en VC en pourcentage de leurs actifs totaux (%), moyenne de 2022 à 2025



Source : atomico INVEST EUROPE dakota

Notes : Les données relatives aux investissements annuels en VC proviennent de l'European Data Cooperative, développée par Invest Europe. Ces données présentent les montants cumulés chaque année pour les fonds de capital risque, et non uniquement les montants de clôture finale. Les fonds de pension sont exprimés en pourcentage de l'AUM et les assureurs en pourcentage de leurs actifs totaux. Les données sur l'AUM des fonds de pension incluent les États membres de la zone euro (sur la base des données de la BCE) ainsi que les données nationales sur l'AUM des fonds de pension, tandis que les données sur l'AUM aux États-Unis reposent sur FRED et que les investissements en VC s'appuient sur Dakota. Les données relatives aux actifs des assureurs proviennent de l'EIOPA pour l'UE et l'EEE, de la PRA pour le Royaume-Uni et de la FINMA pour la Suisse. Les données ont été converties aux taux de change EUR:GBP de 0,8726 et EUR:CHF de 0,9314, soit les taux de la BCE au 31 décembre 2025. Les données concernant les assureurs américains portent uniquement sur l'année 2022.

Les fonds de pension européens allouent à peine 0,006 % de leurs actifs au VC, et les assureurs 0,005 %. Les chiffres américains sont plus de quatre et trois fois supérieurs, s'élevant respectivement à 0,028 % et 0,017 %.

Les fonds de pension des deux régions sont soumis à des contraintes réglementaires concernant les actifs à risque plus élevé ; cela ne suffit donc pas à expliquer cet écart. Une partie de cet écart s'explique par la maturité : l' écosystème technologique américain est plus ancien, et les gestionnaires de fonds de pension disposent d'une plus grande expérience dans l'évaluation du VC.

Il est essentiel de combler cet écart. Les fonds de pension et les assureurs détiennent certains des plus importants réservoirs de capitaux à long terme en Europe. **Sans eux, les Start-ups européennes s'appuient davantage sur des investisseurs étrangers à mesure qu'elles se développent.**

Percevoir une opportunité plutôt qu'un risque, c'est croire en nous-mêmes. Nous avons besoin d'un état d'esprit positif, prêt à miser sur nos innovateurs et à consacrer une petite partie seulement de nos actifs d'épargne, d'assurance et de retraite aux investissements qui façonneront demain.

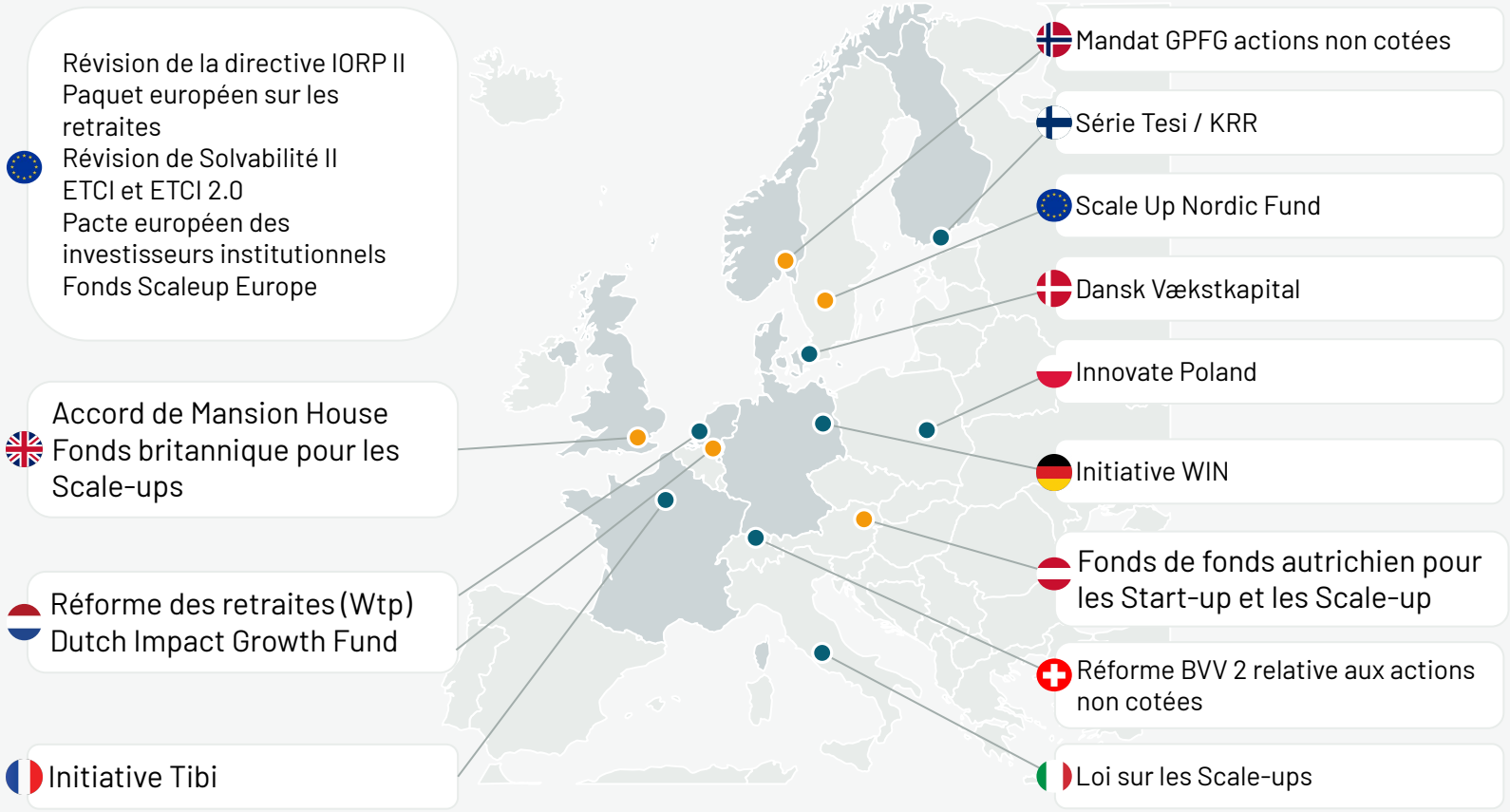
Marjut Falkstedt
Chief Executive of the European Investment Fund



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'Europe réagit, mais pays par pays — peu d'harmonisation transfrontalière ni d'impact à grande échelle pour l'instant

Initiatives choisies pour débloquer les investissements institutionnels en Europe

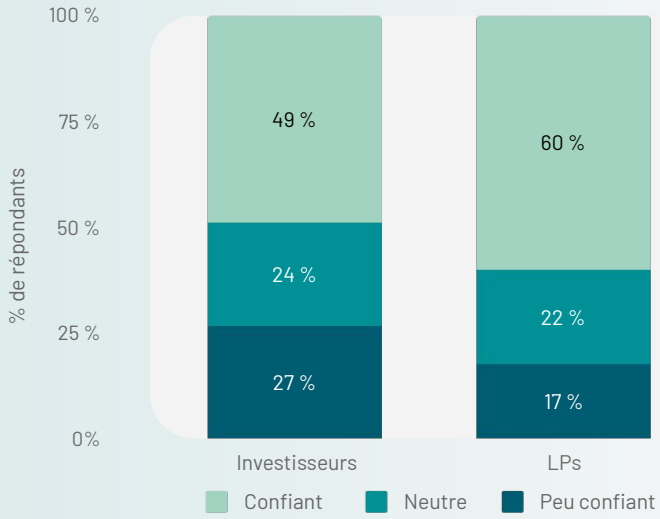


Source : dealroom.co

Notes : Étude tirée du rapport « From Savings to Sovereignty » publié le 25 août 2026.

L'Europe avance en matière de capitaux de retraite pays par pays. Il ne s'agit là que d'une source parmi d'autres de capitaux institutionnels pouvant être mobilisés pour la technologie européenne, **mais les décideurs classent les fonds de pension comme le levier le plus important pour renforcer la propriété européenne, avec 30 %.** Les investisseurs sont optimistes quant à la mobilisation de ces capitaux : 60 % des LPs et 49 % des investisseurs en VC que nous avons interrogés se montrent confiants.

Êtes-vous convaincu que les réformes actuelles et proposées augmenteront nettement les investissements institutionnels dans le VC européen ?



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

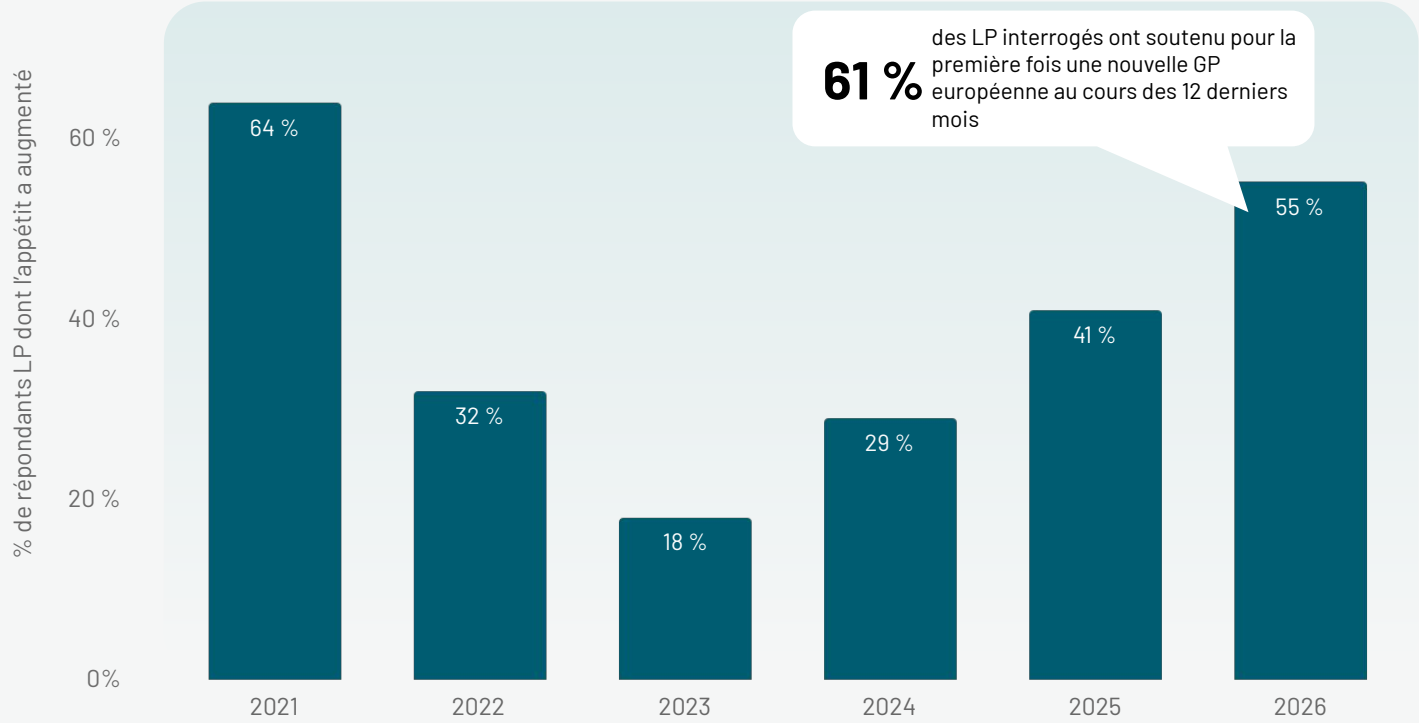
Notes : Ces données concernent uniquement les répondants investisseurs (à l'exclusion des investisseurs anges) et les LPs. Les répondants ayant choisi l'option « Ne sais pas / ne peux pas me prononcer » sont exclus.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les LPs identifient l'opportunité, mais le défi reste de transformer l'intérêt en engagements

Par rapport à il y a 12 mois, comment l'appétit de votre organisation ou de votre programme pour investir dans la classe d'actifs du Venture Capital européen a-t-il évolué ?

Les répondants ayant choisi « considérablement augmenté » ou « légèrement augmenté »



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Réponses des LP uniquement. Les répondants ayant choisi « Ne sais pas / Ne peut pas se prononcer » sont exclus des données.

L'appétit des LPs pour le VC européen ne cesse de croître ; dans notre enquête, ils indiquent être encouragés par des rendements et des résultats solides, ainsi que par des facteurs macroéconomiques positifs tels que l'accent mis sur la souveraineté technologique et l'augmentation des dépenses publiques en matière de défense.

Un LP a fait part du fait qu'il existe « des preuves très claires [...] que les Start-ups européennes peuvent devenir des décacornes d'une envergure considérable », tandis qu'un autre a déclaré que « l'émergence de la tendance à la souveraineté économique et à la souveraineté technologique a accru la demande de solutions développées en Europe. »

> *L'Europe dispose des talents, de la technologie et de l'ambition nécessaires pour bâtir la prochaine génération de leaders mondiaux. Ce qui lui a manqué jusqu'à présent, c'est un volume de capitaux à la hauteur de cette ambition. Le Scaleup Europe Fund constitue une première étape importante, mais son objectif de 5 milliards d'euros ne suffira pas à lui seul à combler cet écart. Notre ambition est de contribuer à démontrer le potentiel d'investissement des entreprises technologiques les plus prometteuses d'Europe, en attirant davantage de capitaux privés au sein de l'écosystème et en soutenant la croissance des gestionnaires de fonds européens dans l'ensemble du secteur. Il s'agit là d'une opportunité majeure pour l'Europe de bâtir ses propres champions technologiques mondiaux.*

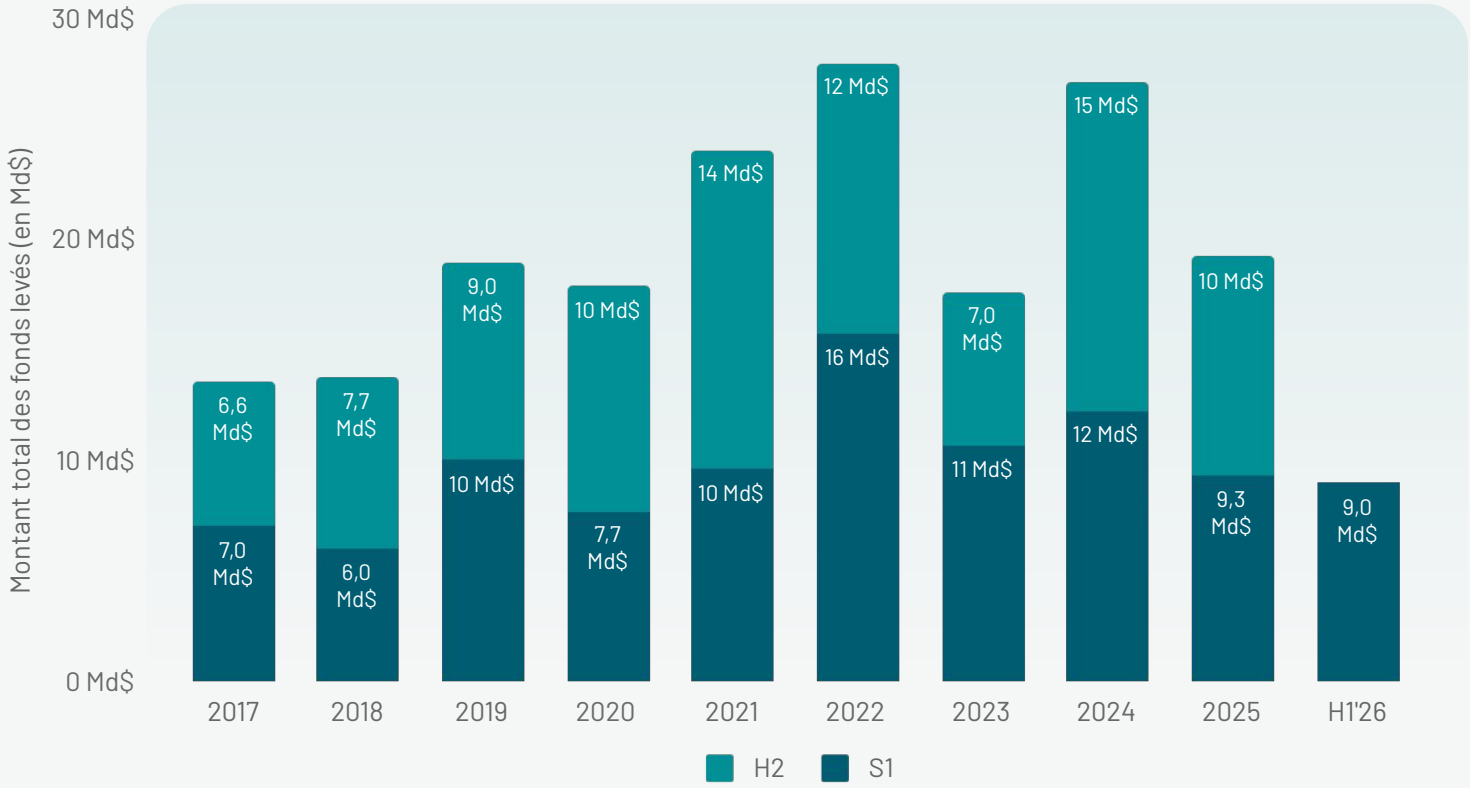
Victor Englesson
Partner, EQT
Co-Head, Scaleup Europe Fund



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les startups européennes lèvent des fonds plus rapidement que leurs fonds VC — ouvrant la porte aux investisseurs mondiaux

Montants levés par les fonds de VC européens (en milliards de dollars), de 2017 au premier semestre 2026



Source : INVEST EUROPE

Notes : Données de l'European Data Cooperative, développée par Invest Europe. Les données de l'EDC ont été converties au taux EUR/USD de 1,1419, en vigueur le 20 juillet 2026. Ces données présentent les montants incrémentiels par année pour les fonds de Venture Capital. Les montants incrémentiels comprennent tous les fonds et structures de capital-investissement directs, tels que les sociétés d'investissement, les gestionnaires de fonds fermés, les family offices (sans fonds), les branches de capital-investissement des banques et des entreprises (sans fonds) et les gestionnaires de fonds permanents.

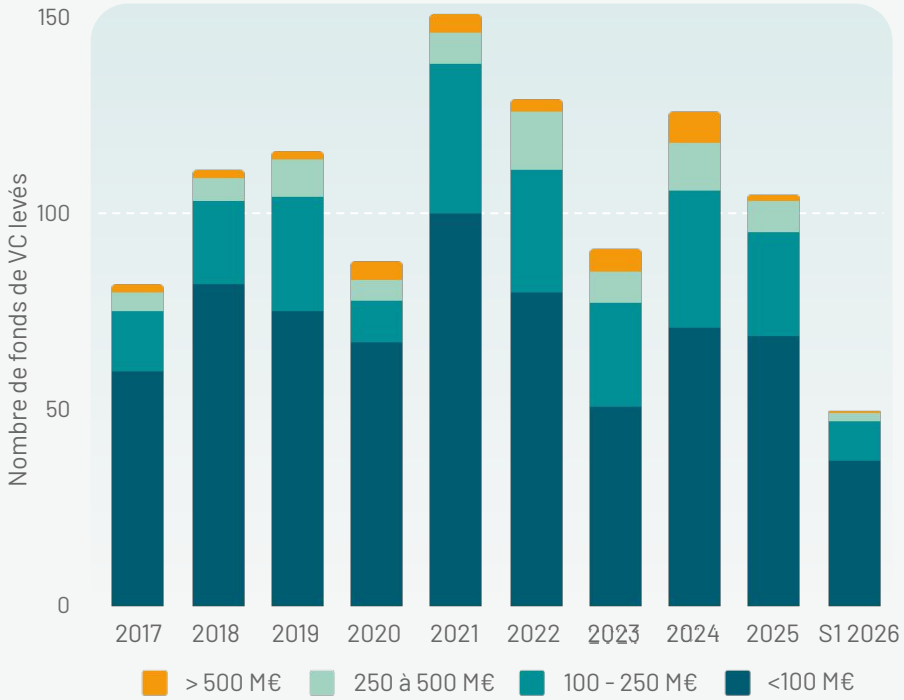
Les fonds de VC en Europe ont levé davantage au second semestre 2024 que pendant presque tout autre semestre de la dernière décennie, mais la levée de fonds s'est depuis ralentie. L'année 2025 a été nettement plus modérée et, bien que les délais de publication rendent les chiffres récents provisoires, **2026 ne montre aucun signe de réaccélération, et certainement pas de changement d'échelle clair en matière de levée de fonds par rapport aux années précédentes.** Aucun fonds européen n'a clôturé à plus de 1 milliard de dollars cette année : le Kembara Fund I vise plus d'un milliard d'euros (première clôture à 750 millions) et le Scaleup Europe Fund a levé 3 milliards sur 5 visés d'ici octobre (non comptabilisé).

Parallèlement, les Start-ups européennes devraient lever 81 milliards de dollars cette année, contre 9 milliards de dollars de nouveaux engagements en faveur des fonds de Venture Capital européens au premier semestre 2026. Ces chiffres ne sont pas comparables : les données sur la levée de fonds présentent un décalage et ne couvrent pas tous les fonds européens, tandis que le financement des Start-ups inclut les capitaux levés auprès d'investisseurs américains et d'autres investisseurs non européens. Malgré tout, **cet écart suggère que le marché fonctionne encore principalement grâce à des capitaux levés pendant la période d'essor**. Si la levée de fonds ne se redresse pas, la pression finira par se faire sentir sur les fondateurs, d'autant plus que les firmes de capital risque privilégient désormais un nombre réduit de chèques plus importants par tour de table *(voir page 32)*.

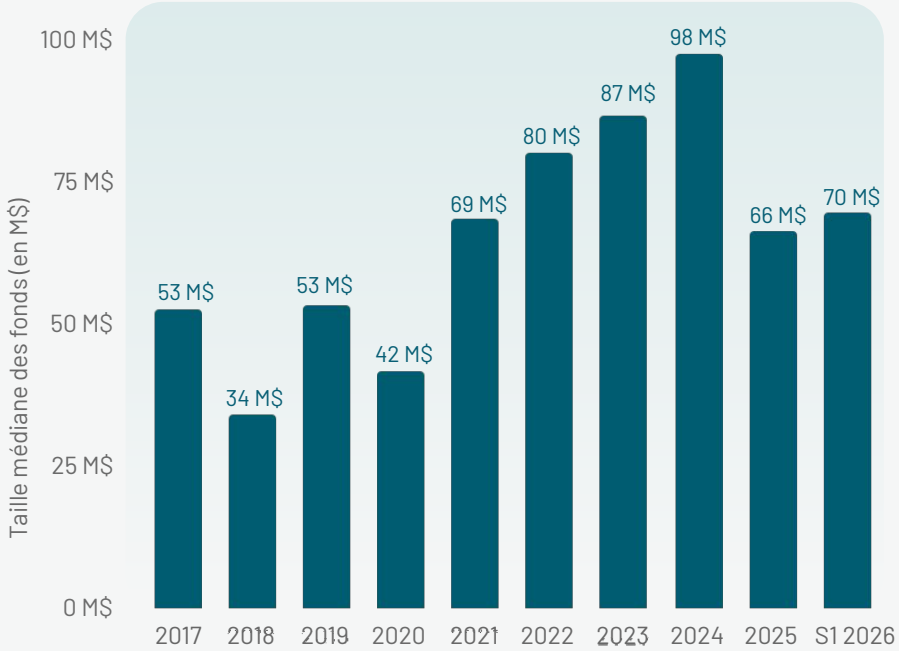
Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les levées de fonds ne cessent de croître — mais la plupart des VC européens restent de petite taille et aucun n'atteint l'envergure des plus grands fonds américains

Nombre de fonds de VC levés par taille de fonds (en nombre), de 2017 au premier semestre 2026



Taille médiane des fonds (en millions de dollars), de 2017 au premier semestre 2026



Source : INVEST EUROPE

Notes : Données issues de l'European Data Cooperative, élaborée par Invest Europe. Les données de l'EDC ont été converties au taux de change EUR/USD de 1,1419, en vigueur le 20 juillet 2026. Ces données ne présentent que les chiffres définitifs de clôture.

Les montants médians des levées ont augmenté sur la décennie *(voir page 15)*, mais **la taille médiane des fonds des firmes européennes de capital risque n'a pas progressé**.

Elle atteint désormais 70 millions de dollars, en baisse de 29 % contre un pic de 98 millions de dollars en 2024. Le nombre de fonds n'a pas augmenté pour compenser cette différence. Le nombre de fonds clôturés est resté globalement stable sur la décennie, autour de 100 par an.

L'écart se creuse de plus en plus. Alors que des fondateurs lèvent des montants plus importants, les petits fonds ont plus de mal à prendre la tête de ces levées ou à continuer d'investir dans ces entreprises à mesure de leur croissance.

> *La crise de liquidité de 2022 a changé le VC. Quand les taux d'intérêt étaient bas, le Venture Capital a été inondé de liquidités, favorisant la prolifération de petites firmes de capital risque et de méga-fonds. Quand le marché a basculé, les petits gestionnaires, dont les LPs étaient sensibles à la liquidité, en ont fait les frais. Ainsi, les méga-fonds sont devenus dominants, à l'origine de la concentration actuelle.*

Dan Gray
Research Lead, Odin

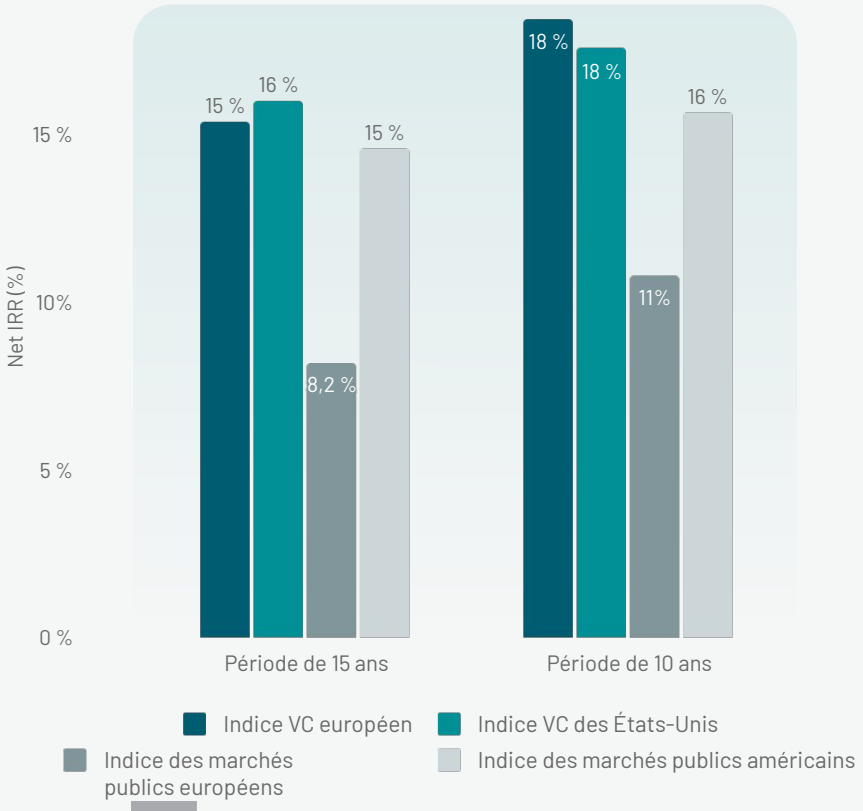


Avec le soutien fier de atomico aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

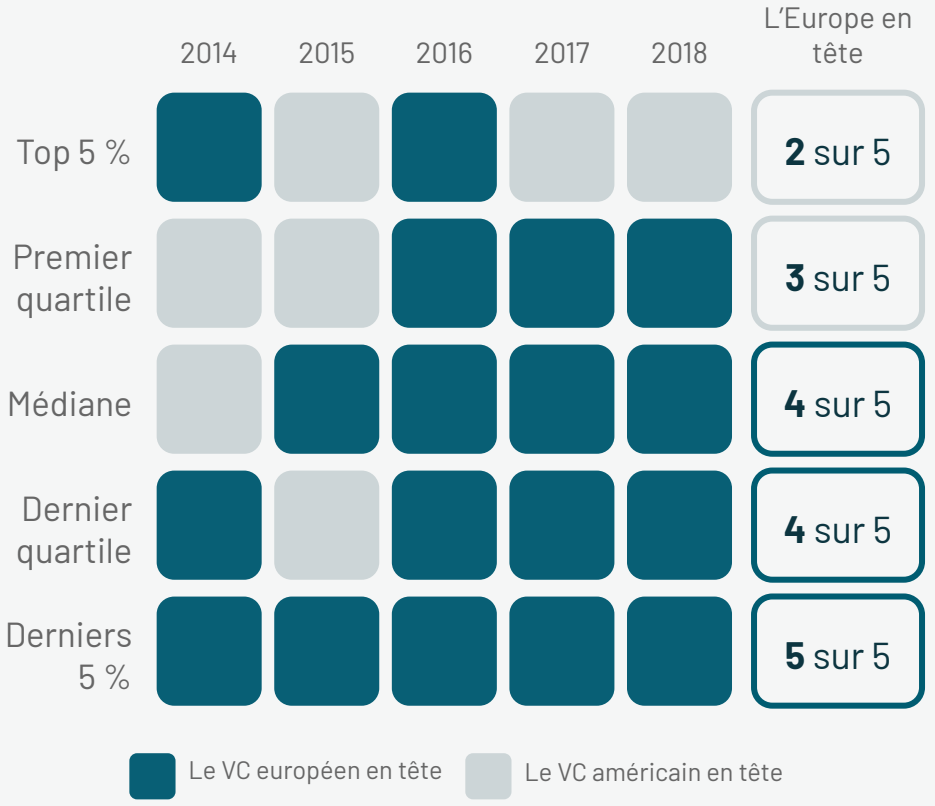
Le VC européen a égalé les rendements américains, les meilleurs fonds restant systématiquement compétitifs aux 75e et 95e percentiles

Rendement global de la classe d'actifs par type et par période d'investissement (%), T2 2026



Source : CAMBRIDGE ASSOCIATES

Net IRR depuis la création par millésime de fonds pour les firmes de capital risque européennes et américaines, T2'26



Notes : Rendement cumulé sur l'horizon d'investissement, net des frais, des dépenses et du carried interest. L'indice des marchés publics européens (MSCI Europe) et l'indice des marchés publics américains (S&P 500) sont calculés à partir du CA Modified Public Market Equivalent (mPME), qui reproduit la performance des investissements privés dans des conditions de marché public. Net IRR depuis la création pour les LPs, net des frais, des dépenses et de la part de performance, en dollars américains. Seuls les vintages comptant au moins huit fonds européens sont présentés. Données au 30 juin 2026.

Sur le long terme, le VC européen a suivi le rythme du VC américain. **Sur les dix années écoulées jusqu'en juin 2026, les fonds de VC européens ont généré un rendement annuel net de 18,5 % après frais, contre 17,6 % pour le VC américain.** Sur la période de 15 ans, ils ont affiché un rendement de 15,4 % contre 16,0 % aux États-Unis. Les marchés boursiers européens ont quant à eux enregistré des rendements de 10,8 % et de 8,2 % sur ces mêmes périodes.

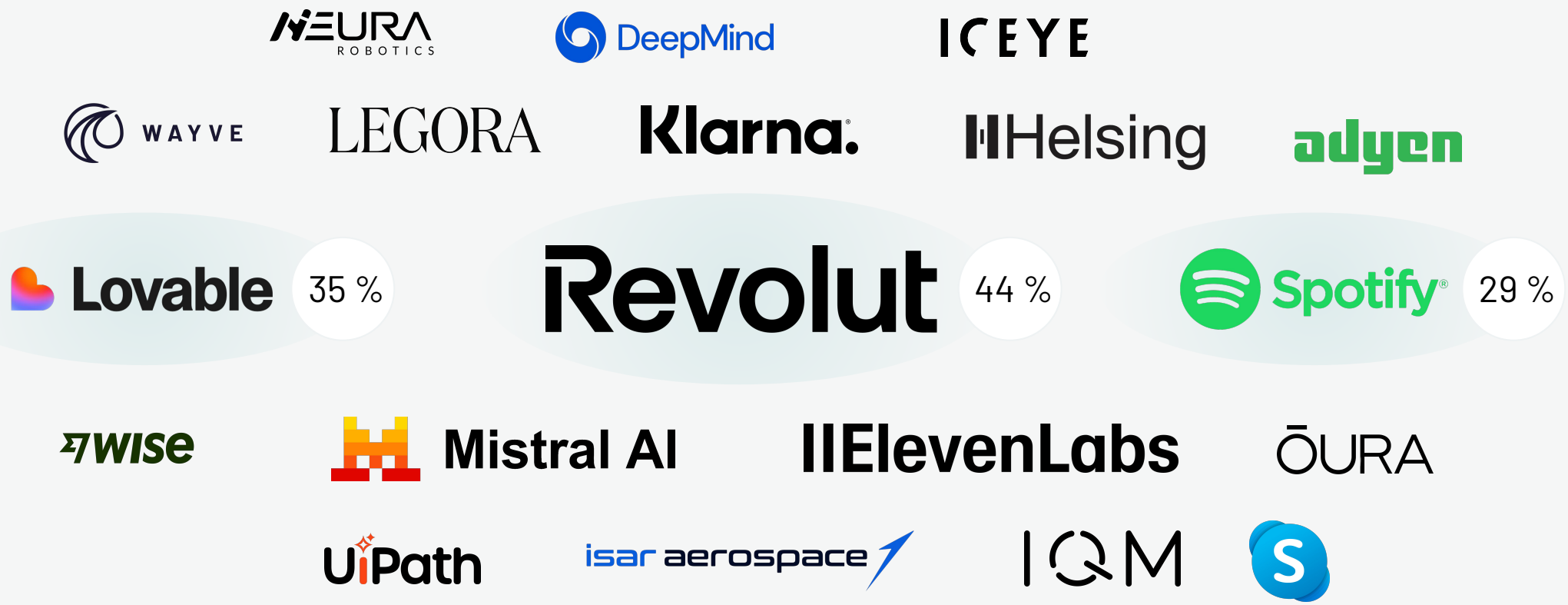
Les fonds européens ont également surpassé les fonds américains en termes de rendement dans un nombre significatif de comparaisons par millésime, pour les promotions ayant atteint au moins leur 7e année de maturité. Sur l'ensemble des promotions de 2014 à 2018, l'Europe s'est classée en tête dans 18 des 25 comparaisons couvrant toute la gamme de performance des fonds, des moins performants aux plus performants. Les fonds européens du premier quartile ont généré des rendements annuels compris entre 16,6 % et 22,9 %, contre 17,8 % à 22,1 % pour les fonds américains.

Au tout sommet (95e percentile), l'Europe a également démontré sa capacité à rivaliser avec les firmes de capital risque mondiales d'élite. Les fonds européens les plus performants (les 5 % les mieux classés) ont surpassé leurs homologues américains pour les promotions 2014 et 2016, mais ont été en retrait en 2015, 2017 et 2018.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les entreprises européennes de classe mondiale génèrent des rendements de classe mondiale

Lorsque vous pensez à la tech européenne, quelles entreprises VC-backed vous viennent à l'esprit comme les exemples de réussite les plus marquants ?



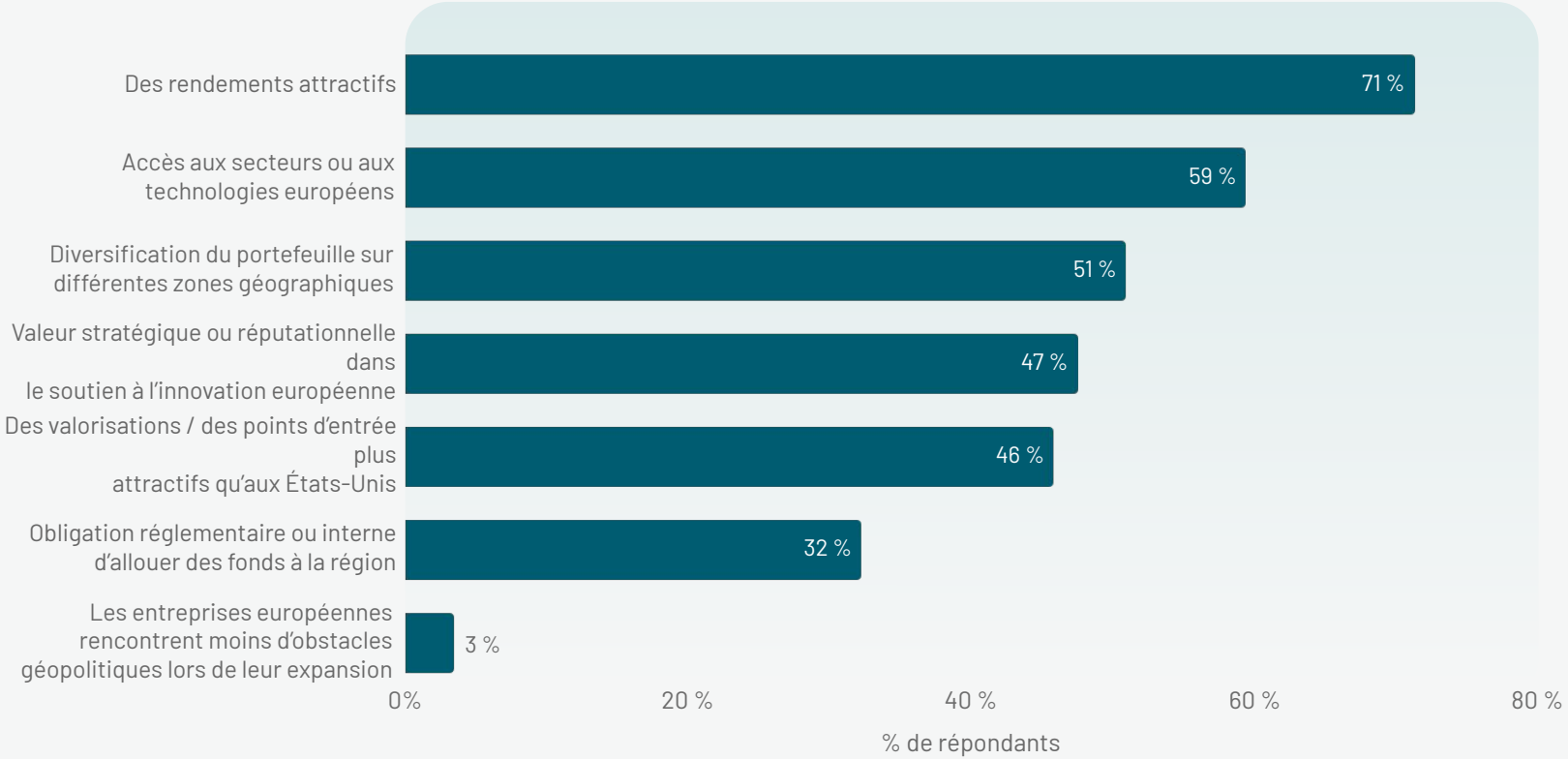
Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Réponses provenant uniquement des investisseurs en VC et des LPs. Basé sur les réponses sous forme de texte libre dans lesquelles les répondants pouvaient citer plusieurs entreprises.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La confiance dans les rendements du VC européen et l'accès à l'innovation stimulent les engagements des LP, pas les quotas

Quelles sont les principales raisons pour lesquelles votre organisation investit plus particulièrement dans le Venture Capital européen ?



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Ces données concernent uniquement les LP ayant répondu à l'enquête. Les répondants pouvaient choisir plusieurs options. Les répondants ayant sélectionné « ne sais pas / ne peux pas répondre » sont exclus des données.

Les LPs qui investissent déjà dans le Venture Capital européen indiquent que son attrait réside dans la qualité de ses performances. Parmi les LPs ayant répondu à notre enquête 2026 et qui investissent dans la région, 71 % ont cité des rendements attractifs comme raison principale. La valorisation constitue un facteur supplémentaire, 46 % d'entre eux soulignant des valorisations d'entrée plus attractives qu'aux États-Unis, où les valorisations médianes pré-financement restent plus élevées.

L'accès aux secteurs et aux technologies européens a été la deuxième raison la plus fréquemment citée pour investir dans le VC européen (59 %), les LPs mettant **notamment** en avant **la force de l'Europe dans les domaines du Deep Tech et de la défense.**

> *L'Europe dispose des talents, de l'innovation et de l'expertise des investisseurs nécessaires pour bâtir des entreprises technologiques compétitives à l'échelle mondiale. La priorité est désormais de renforcer la profondeur et l'interconnexion des flux de capitaux autour de ces entreprises, en mobilisant des réserves plus importantes d'investissements à long terme et en consolidant les parcours de financement, de la Start-up à la Scale-up, jusqu'aux marchés publics. Un écosystème de capitaux plus interconnecté offrira aux entreprises européennes les plus ambitieuses la liberté de se développer, de conserver une plus grande part de la valeur qu'elles créent et de réinvestir les capitaux et l'expertise au profit de la prochaine génération de fondateurs.*

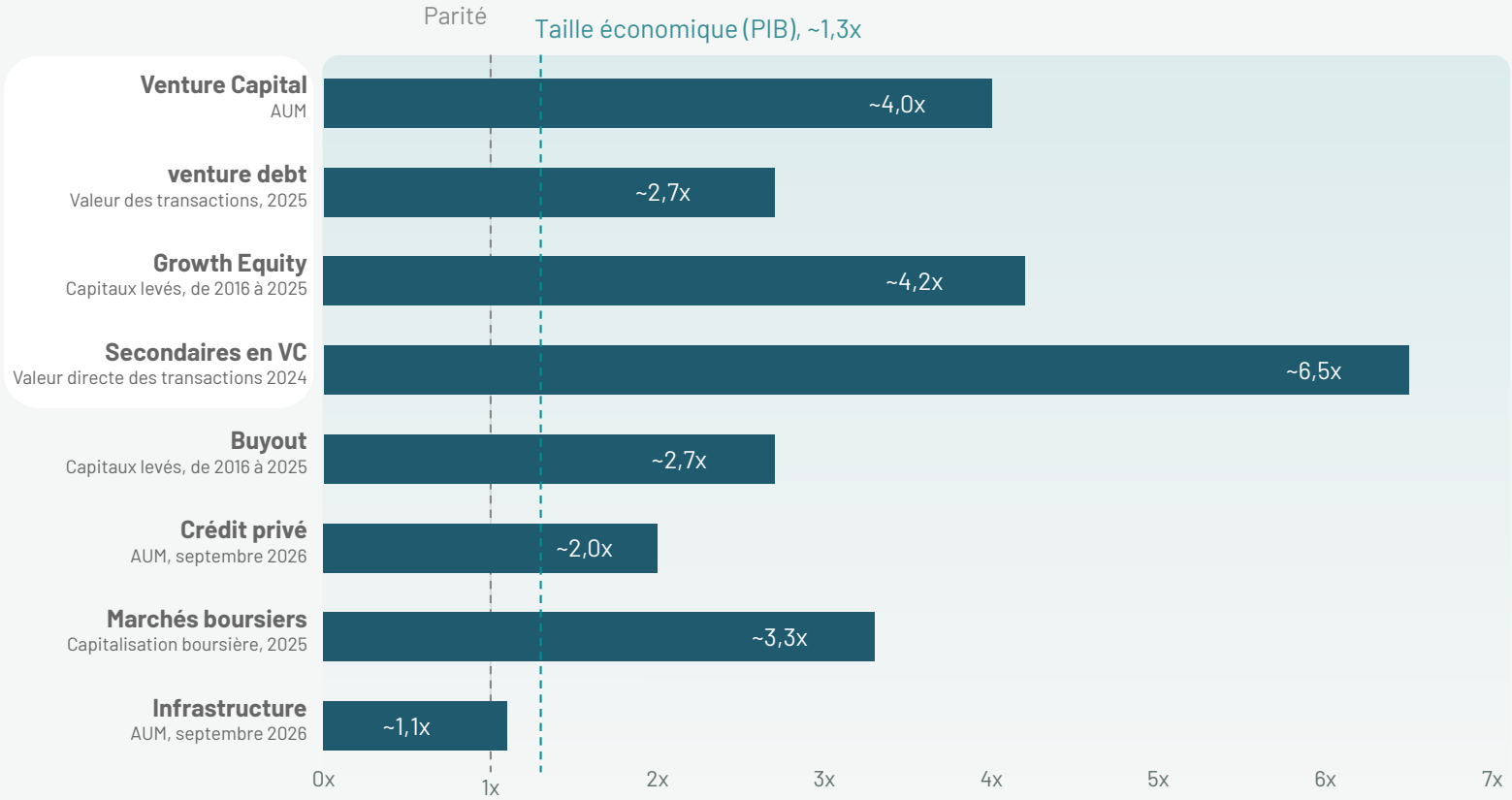
Stephen Lowery
Head of Investor Coverage and Business Development, HSBC Innovation Banking



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La structure du capital européen est optimisée pour la stabilité et des revenus réguliers, et non pour l'innovation et la croissance

Le capital nord-américain par rapport à celui de l'Europe, exprimé en multiple, tout au long du cycle de vie des entreprises



Source : atomico OCORIAN World Economic Forum Stanford Business S&P Global Market Intelligence BlackRock PitchBook sifma

Notes : À titre indicatif uniquement. Les ratios correspondent au rapport entre l'Amérique du Nord et l'Europe, arrondis ; les sources, les indicateurs et les dates varient selon les lignes. AUM lorsque disponible ; sinon, capital levé, valeur des transactions ou capitalisation boursière.

Construire des entreprises technologiques d'envergure nécessite un parcours de financement long et varié. Le Venture Capital n'est que la première étape. À mesure que les entreprises se développent, elles font appel au Growth Equity, à la dette, aux secondaires, aux capitaux de Buyout et, à terme, aux marchés publics.

Afin d'évaluer dans quelle mesure l'Europe soutient ce parcours, nous avons établi une vue d'ensemble indicative de sa structure de financement par rapport à celle de l'Amérique du Nord. **L'Amérique du Nord dispose d'environ quatre fois plus de Venture Capital et de Growth Capital que l'Europe, ainsi que de plus de six fois plus de secondaires en VC**, mais seulement environ deux fois plus de crédit privé et à peine plus de capitaux dans l'infrastructure. Même après ajustement en fonction de la taille de chaque économie, l'écart en matière de Venture Capital, de Growth Capital et de secondaires reste de trois à cinq fois plus élevé.

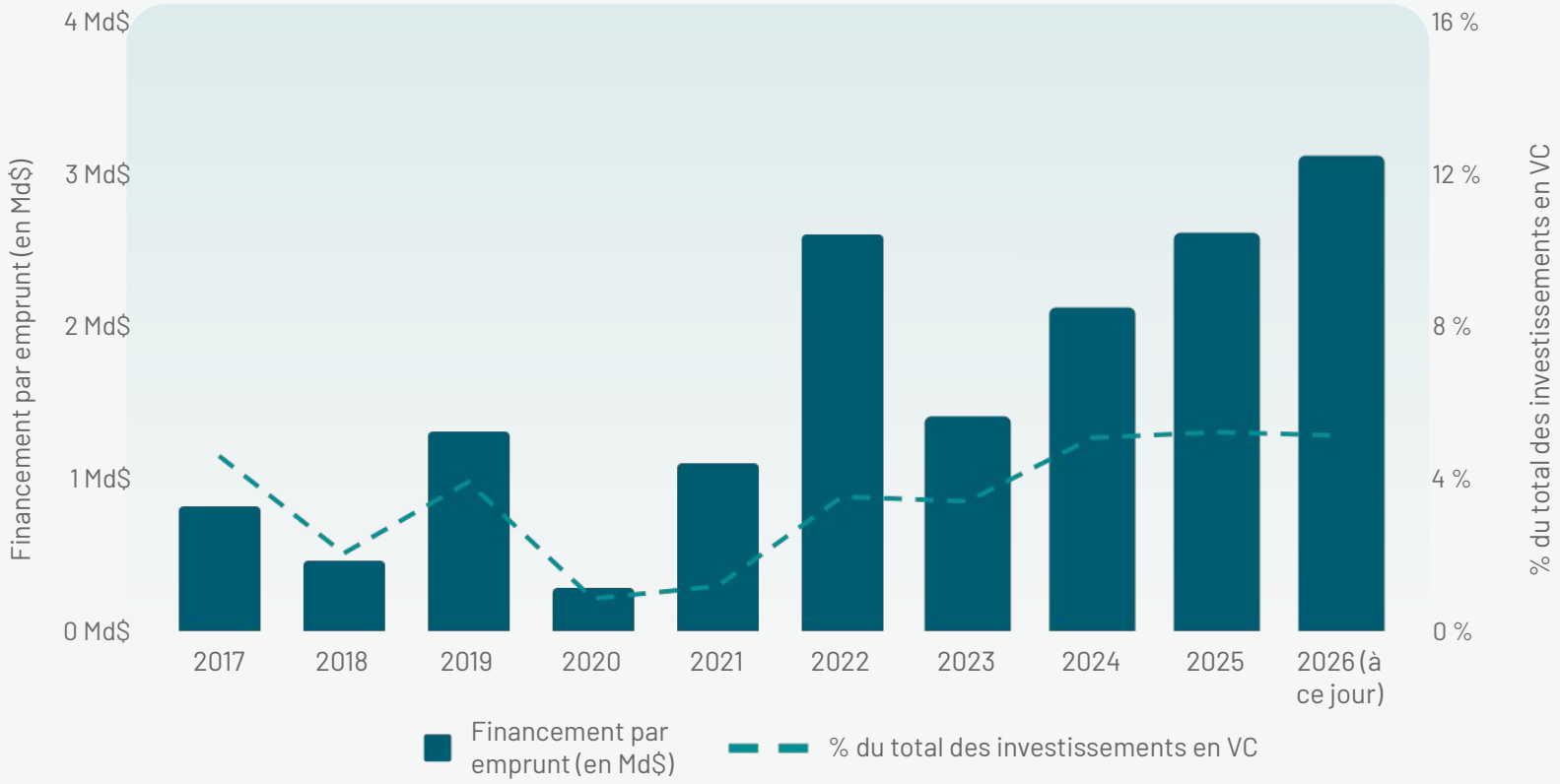
Ce constat reflète la manière dont les citoyens européens épargnent. Le capital des ménages est principalement détenu par les banques et les régimes de retraite qui privilégient les actifs stables et générateurs de trésorerie, tandis que **le VC ne représente que 0,12 % du total des actifs des régimes de retraite européens, contre 1 % à 3 % pour les fonds américains et canadiens.**

Construire un marché complet implique d'approfondir les couches qui financent et récompensent la croissance : le Growth Capital, les secondaires et les marchés publics qui offrent des exits.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Le venture debt devient essentiel pour les fondateurs ayant des besoins en capitaux complexes, avec encore une marge de croissance

Financement par la dette (en milliards de dollars) et part des investissements totaux en VC en Europe (%), de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : dealroom.co

Remarques : Les montants totaux des opérations de dette sont donnés à titre indicatif uniquement, car de nombreuses transactions ne sont pas déclarées. Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Sont exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique et la dette d'acquisition liée aux opérations de regroupement.

La venture debt occupe une place de plus en plus importante dans la structure de financement, son volume absolu augmentant et permettant aux entreprises VC-backed de poursuivre l'expansion de leurs activités entre deux levées de fonds en capitaux propres sans subir de dilution. Malgré la maturation de cette catégorie de financement alternatif ces dernières années et l'augmentation constante du volume absolu de venture debt levée par les entreprises technologiques européennes VC-backed, la part de la venture debt dans le capital investi est restée stable depuis 2024.

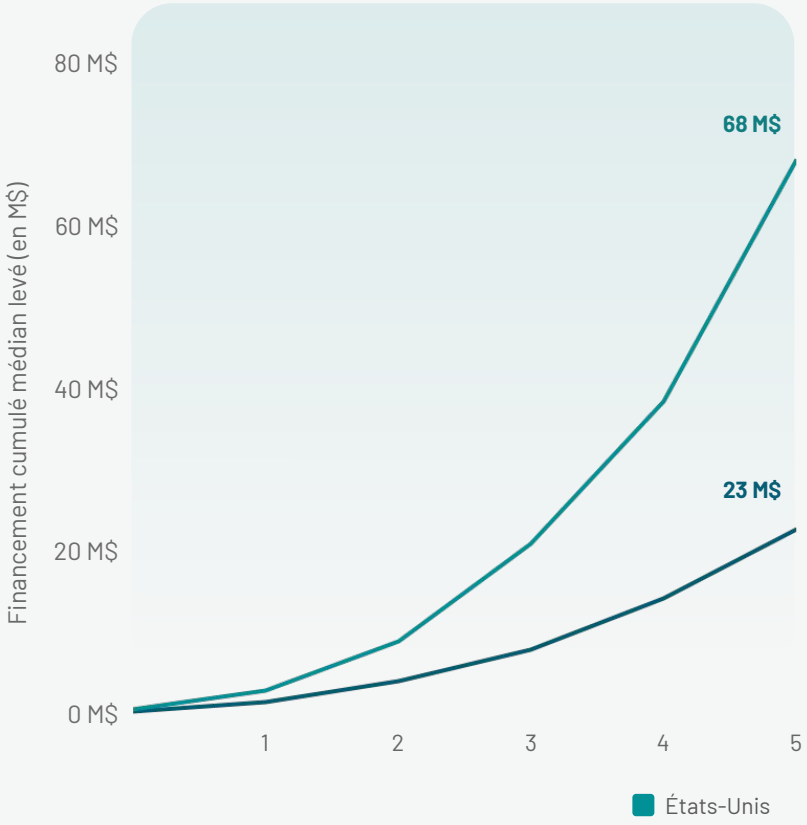
Notre méthodologie exclut le financement de projet ; ainsi, la dette émise pour la construction de centres de données n'est pas prise en compte. Un rapport distinct de Morgan Stanley indique que plus de 450 milliards de dollars de crédit lié à l'IA ont été émis d'ici septembre 2026.

Avec le soutien fier de atomico aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH

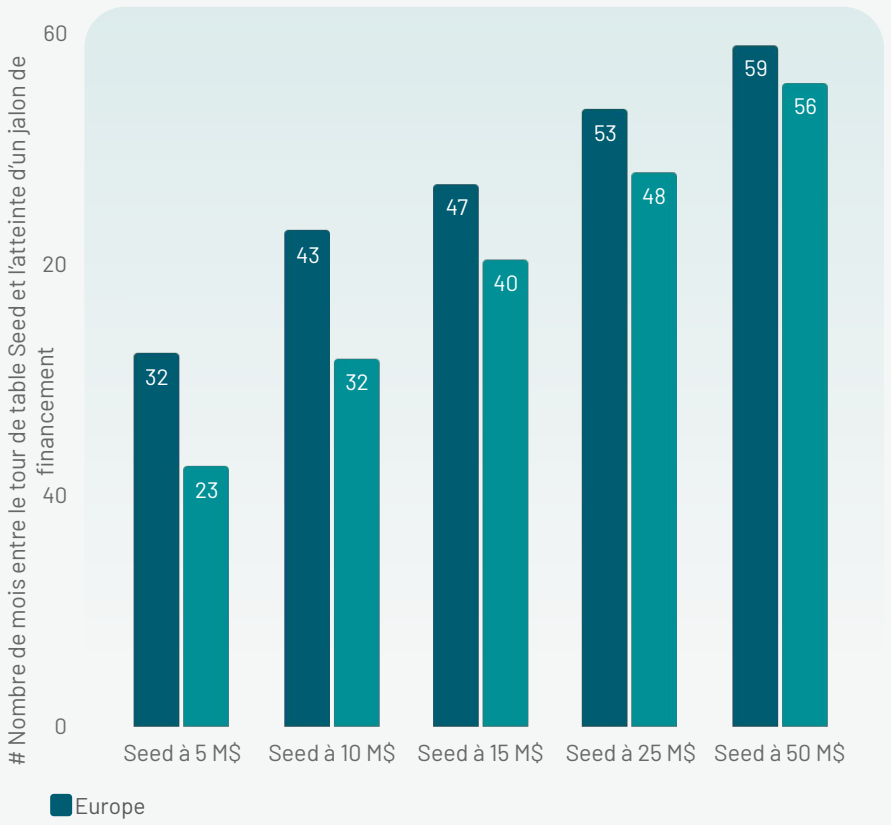
Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Le déficit de capitaux en Europe prive les fondateurs de moyens financiers et allonge les délais entre les levées de fonds par rapport à leurs concurrents américains

Financement cumulé médian levé (en millions de dollars) par numéro de tour après le Seed, cohorte Seed 2015 à 2017



Durée médiane en mois entre le tour Seed et l'atteinte de chaque palier de financement cumulé, cohorte Seed 2015 à 2017



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Sont exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, le capital de prêt et les subventions. Les cohortes ne comprennent que les entreprises ayant atteint chaque étape clé.

À son cinquième tour de financement VC après le tour Seed, l'entreprise technologique européenne médiane a levé 23 millions de dollars, contre 68 millions de dollars aux États-Unis.

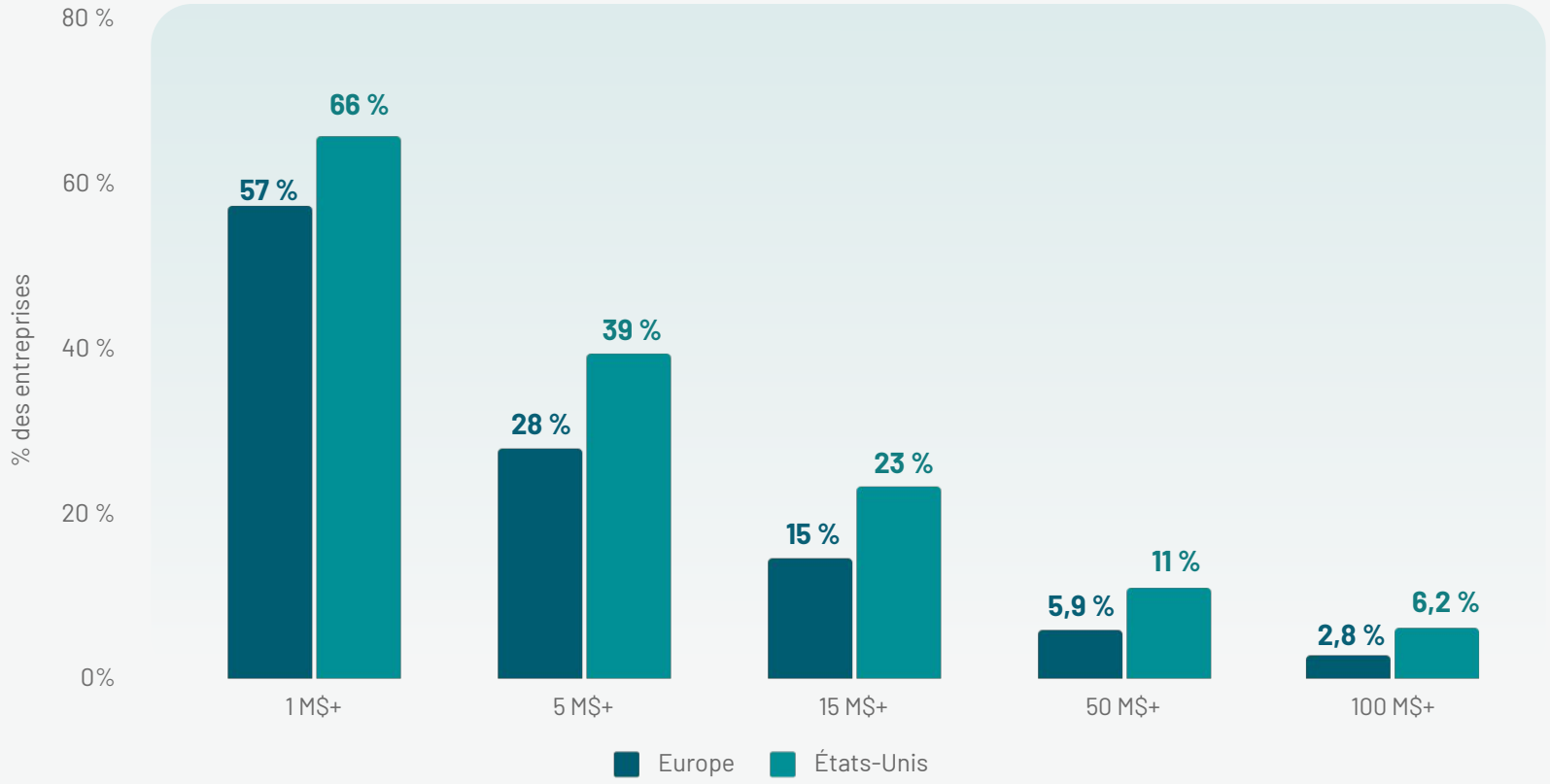
Non seulement les entreprises européennes lèvent en moyenne moins de fonds, mais leur parcours de levée de fonds est également plus lent. Après leur premier tour Seed, il faut en moyenne 32 mois à l'entreprise européenne médiane pour atteindre 5 millions de dollars de financement cumulé, contre 23 mois aux États-Unis.

Cet écart se creuse à mesure que le seuil de financement augmente. Les entreprises technologiques européennes ont moins de chances de lever des tours de financement plus importants à des stades avancés (voir la page suivante), mais celles qui y parviennent le font dans des délais similaires à ceux des entreprises américaines. Il faut en moyenne 56 mois à l'entreprise américaine médiane et 59 mois à l'entreprise européenne médiane pour passer du premier tour Seed à 50 millions de dollars de financement cumulé.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La réduction des réserves de capitaux limite le nombre d'entreprises européennes capables de lever des fonds à grande échelle

Répartition des entreprises ayant levé leur premier tour de VC en 2017 selon le montant total levé depuis (%), 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Sont exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, le capital de prêt et les subventions. Sont incluses les entreprises dont le premier tour de financement en VC remonte à 2017 et dont le montant a été divulgué.

Les entreprises européennes atteignent moins souvent le seuil de financement de 100 millions de dollars ou plus que leurs homologues mondiales, et cet écart se creuse dès le début.

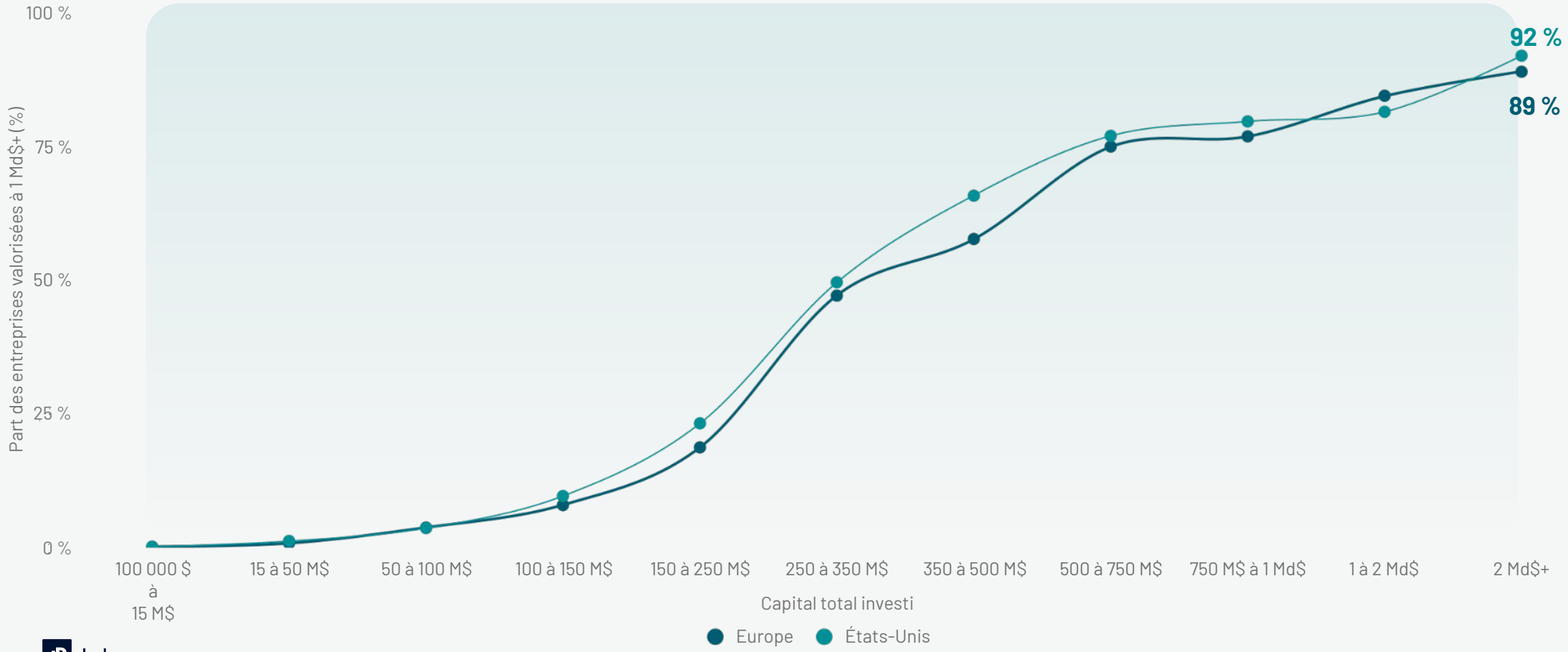
Au sein d'une cohorte d'entreprises technologiques ayant levé leur premier tour de VC en 2017, 23 % des entreprises américaines ont depuis levé 15 millions de dollars ou plus, contre 15 % des entreprises européennes. L'écart continue de se creuser à partir de là. **Alors que 6,2 % de la cohorte américaine ont levé 100 millions de dollars ou plus, seules 2,8 % des entreprises européennes y sont parvenues.**

Wayve, l'une des entreprises européennes les mieux financées de cette cohorte, illustre à quel point il est difficile de se développer en s'appuyant uniquement sur des capitaux européens. Elle a franchi les seuils de 250 millions et de 500 millions de dollars grâce à des levées de fonds menées par des investisseurs non européens. À titre de comparaison, si l'on examine l'une des entreprises les mieux financées de la cohorte américaine, Anduril a levé environ quatre fois le montant total levé par Wayve. Anduril est devenue l'entreprise de technologie de défense VC-backed la mieux financée au monde, ayant levé des fonds exclusivement auprès d'investisseurs américains jusqu'à son tour de table Series F.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Des capitaux plus importants et plus liquides sont essentiels : à puissance financière égale, les fondateurs européens rivalisent avec les Américains en matière de création de valeur

Part des entreprises valorisées à 1 Md$ ou plus, par montant total de capitaux levés et par région (%), 2026

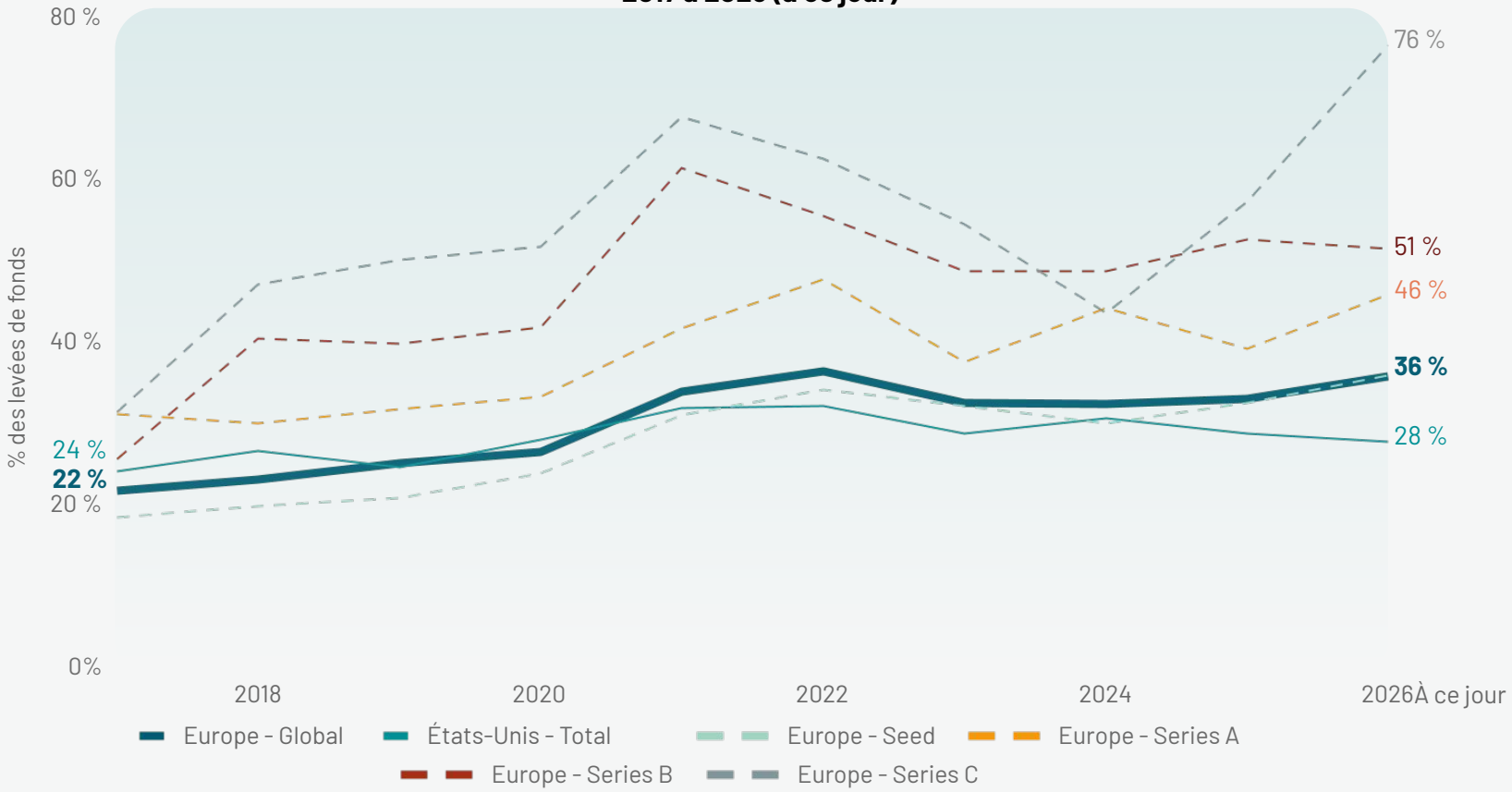


Source : dealroom.co

Notes : Les données sont en date du 11 octobre 2026. À titre indicatif uniquement.

Le succès de l'Europe attire davantage de capitaux mondiaux à tous les stades pour combler l'écart et capter de la valeur

Part des levées de fonds impliquant des investisseurs étrangers par région et par étape de financement (%), de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Sont exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, le capital de prêt et les subventions. Un investisseur étranger est un investisseur qui investit pour la première fois dans l'entreprise et dont le siège social se trouve en dehors de la région de l'entreprise.

Le VC est désormais mondial, et la participation d'investisseurs étrangers a augmenté dans toutes les régions, et plus particulièrement en Europe. Il y a dix ans, les levées de fonds européennes comptaient moins souvent un investisseur étranger (22 %) que les levées de fonds américaines (24 %). **Aujourd'hui, bien plus d'investisseurs étrangers misent sur la technologie européenne, avec plus d'un tour de table européen sur trois (36 %) impliquant au moins un investisseur non européen**, tandis que la part américaine n'a augmenté que de quatre points de pourcentage. Cette hausse a été la plus marquée aux stades avancés : 76 % des tours de table de Series C européens incluent désormais un investisseur étranger, contre 31 % en 2017.

D'un point de vue global de l'écosystème, il s'agit d'une épée à double tranchant. Les investisseurs étrangers comblent le vide lorsque les fonds européens ne disposent pas de ressources suffisantes pour émettre des chèques importants. Cependant, cela signifie également que la propriété et l'influence étrangères croissent le plus rapidement au sein des entreprises européennes les plus matures, à mesure qu'elles prennent de l'envergure.

> *À mesure que les Start-ups européennes se développent, la pénurie de capital-risque les oblige à se tourner vers des investisseurs étrangers. Cela se traduit par une fuite de richesses et d'emplois vers l'étranger. De plus, cela compromet notre souveraineté technologique. C'est pourquoi la Commission s'associera à des investisseurs privés pour créer un fonds Scaleup Europe de plusieurs milliards d'euros. Car nous voulons que le meilleur de l'Europe choisisse l'Europe.*

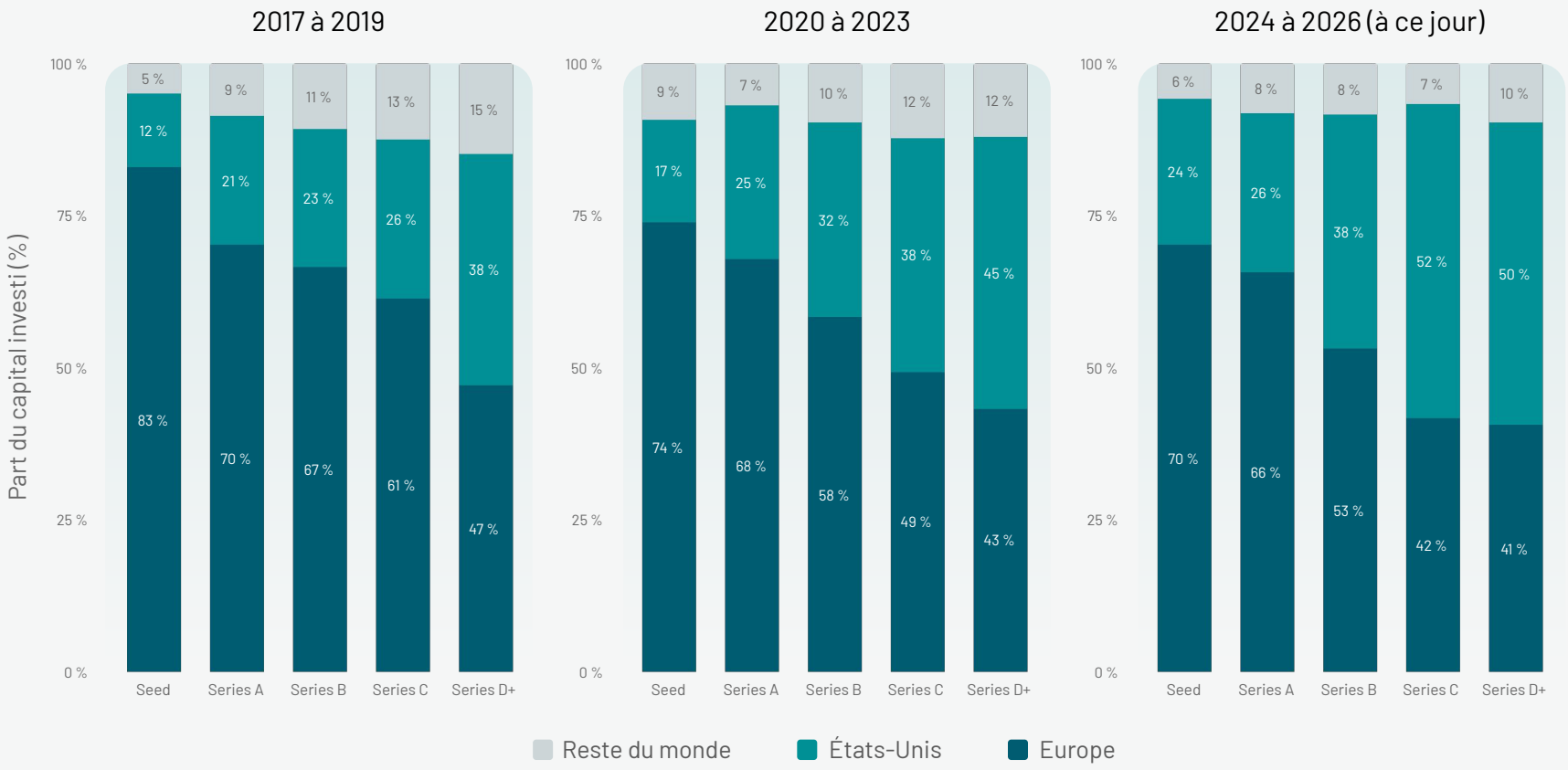
Ursula von der Leyen
President, European Commission



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La structure actionnariale détermine où la valeur européenne est captée, et une grande partie revient encore aux investisseurs étrangers

Part du capital investi par étape de financement et par région des investisseurs (%), de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Sont exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions. Lorsqu'une levée de fonds compte plusieurs investisseurs, le montant de la levée est réparti à parts égales entre tous les investisseurs participant à cette levée.

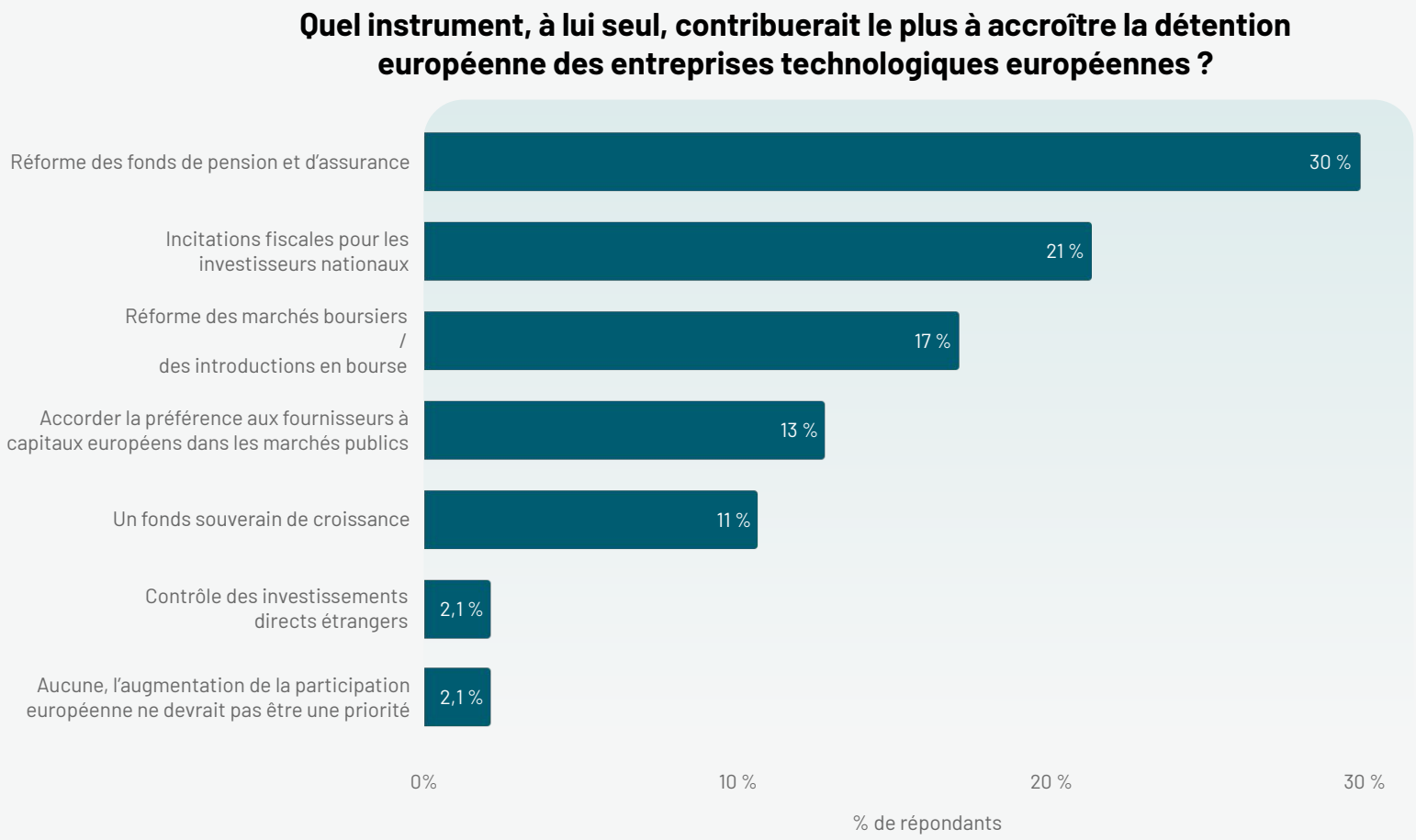
Dix ans plus tard, la structure de la pile de financement européenne est restée pratiquement inchangée. Les investisseurs européens apportent la majeure partie des capitaux aux stades les plus précoces, mais leur part diminue à chaque stade ultérieur. Entre 2024 et fin septembre 2026, ils ont apporté 70 % des capitaux dans les levées de fonds Seed européennes, une part qui tombe à 41 % à partir de la Series D. Tant en Series C qu'en Series D+, les investisseurs américains apportent désormais plus de capitaux que les investisseurs européens, soit environ la moitié du total.

Loin de se résorber, l'écart s'est creusé. La part de l'Europe a diminué à chaque étape depuis la période 2017-2019, tandis que la part des États-Unis dans le capital de Series C a doublé, passant de 26 % à 52 %.

Les investisseurs étrangers ont joué un rôle essentiel dans cette croissance, apportant l'envergure, la rapidité et la conviction que requièrent les levées de fonds importantes, ainsi que des réseaux mondiaux et une expérience en matière de développement d'entreprises. Or, ce sont les investisseurs qui financent une entreprise qui déterminent qui en est propriétaire. Lorsque la majeure partie du capital en phase avancée provient de l'extérieur de l'Europe, une part plus importante de la valeur créée par ces entreprises revient également à l'extérieur de l'Europe, tout comme l'influence sur la gouvernance, les talents et la propriété intellectuelle. Cela expose également les entreprises phares européennes à une dépendance vis-à-vis d'un capital qui pourrait s'avérer moins durable en cas de retournement des marchés.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les décideurs politiques considèrent la mobilisation des capitaux des retraites et de l'assurance comme le levier principal pour renforcer l'actionnariat européen



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Ces données concernent uniquement les décideurs ayant répondu à notre enquête. Les répondants ayant choisi l'option « Ne sais pas / Ne peut pas se prononcer » sont exclus des données.

Pour renforcer la détention de ses technologies, l'Europe a besoin de réserves de capitaux importantes, patientes et stables sur lesquelles elle peut compter pour soutenir l'investissement en Venture Capital. La constitution de ces réserves nécessite également une évolution des politiques publiques, car ce sont les gouvernements et les régulateurs qui fixent les règles concernant les domaines d'investissement des fonds de pension et des assureurs, la fiscalité des investissements ainsi que les modalités d'introduction en bourse des entreprises.

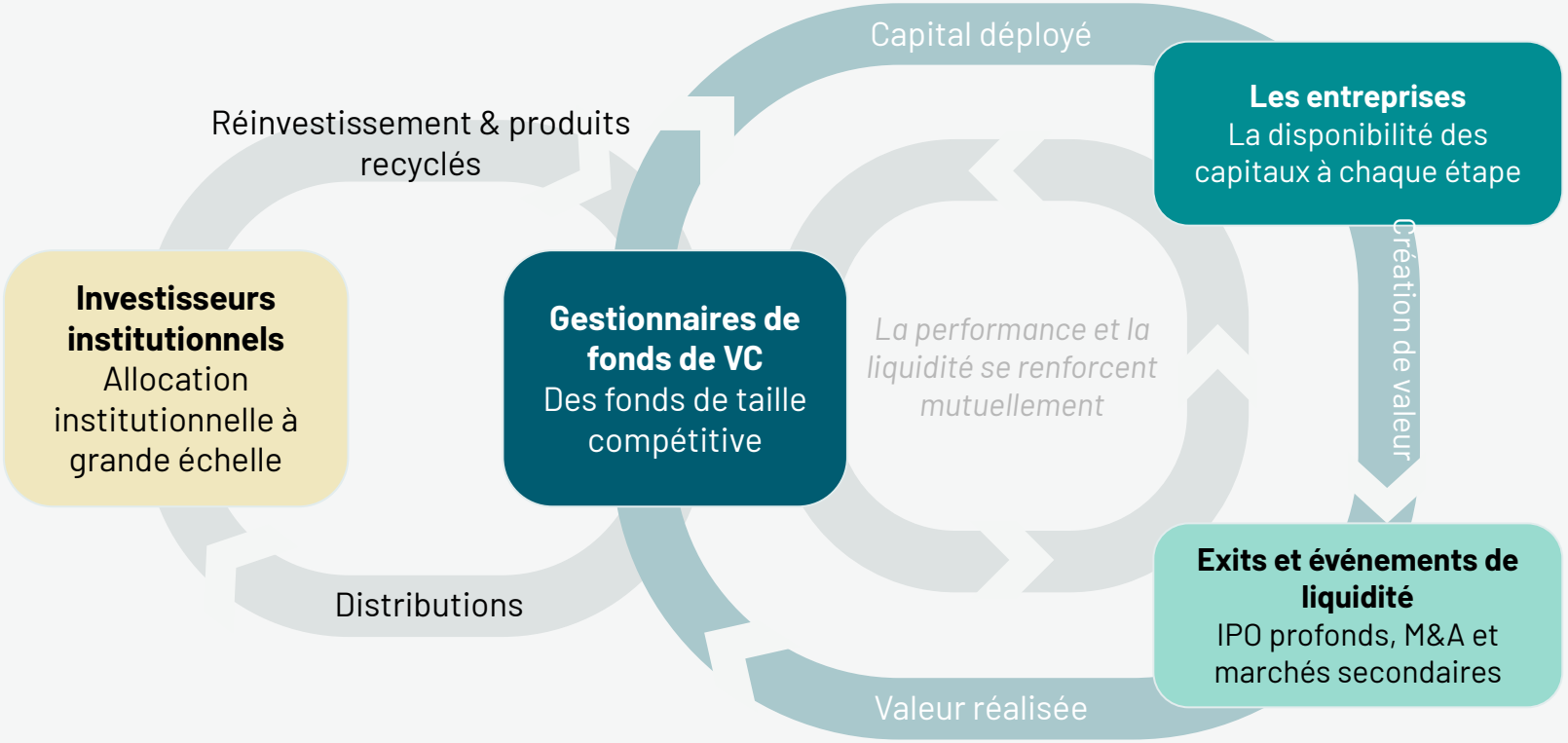
Les décideurs ayant répondu à notre enquête identifient ces mêmes leviers. **Pour 30 % d'entre eux, les fonds de pension et d'assurance constituent le levier principal pour accroître la détention européenne de ses entreprises technologiques**. Les incitations fiscales ont également été un choix populaire (21 %), tout comme la réforme des marchés boursiers afin d'offrir des voies d'exit plus efficaces et plus locales, option retenue par 17 % des répondants.

Avec le soutien fier de atomico aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La liquidité détermine la vitesse et l'ampleur du capital – les exits sont les événements clés pour la libérer

L'effet d'entraînement de la tech européenne renforce à la fois la performance et la liquidité



Source : atomico

Au-delà de l'apport de capitaux supplémentaires dans le système, **l'Europe dispose d'une opportunité majeure de favoriser une circulation plus fluide des capitaux dont elle dispose déjà, en renforçant leur liquidité.**

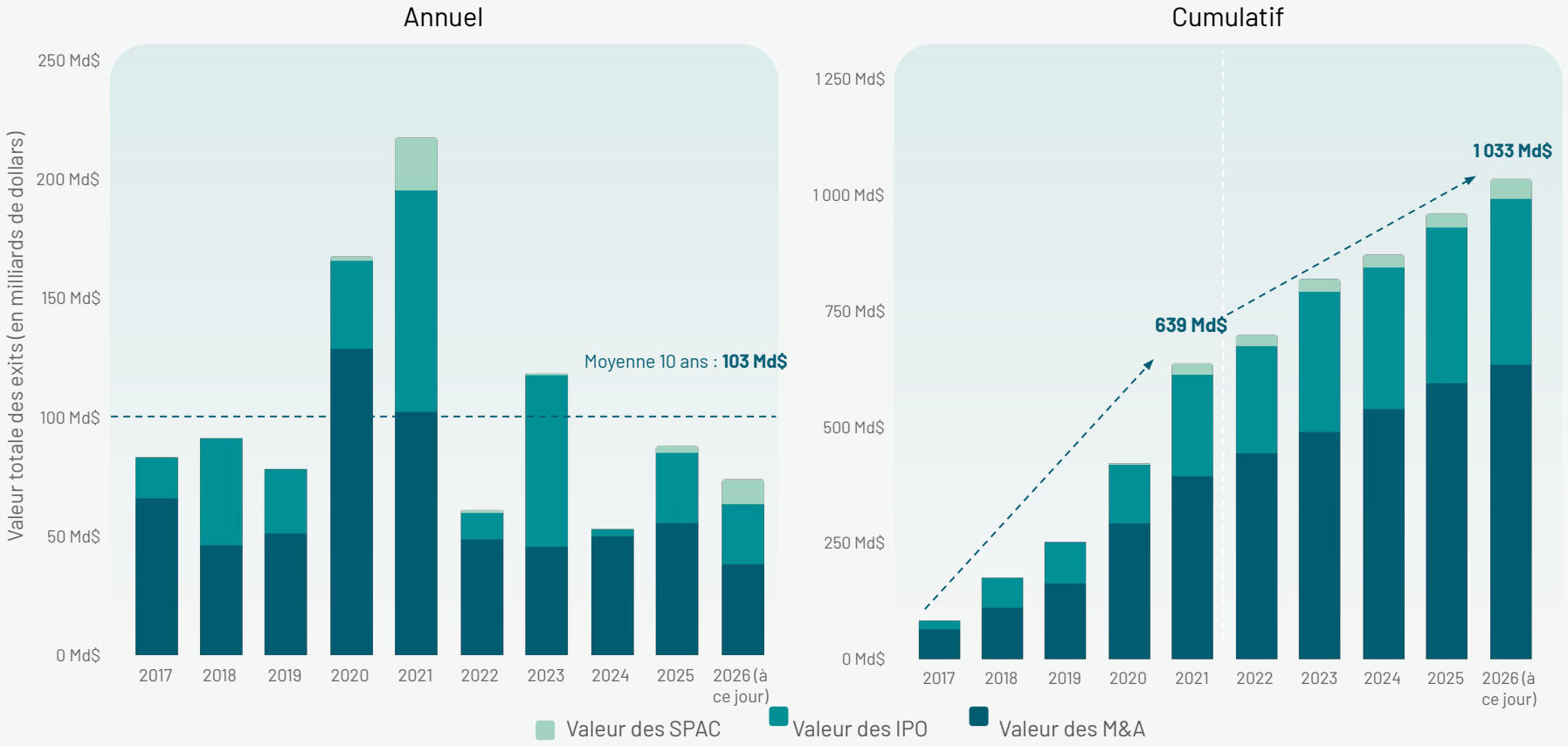
Cela implique des fonds de VC de taille compétitive, disposant de ressources suffisantes pour accompagner les entreprises tout au long de leur croissance ; des investisseurs institutionnels dotés de l'envergure et de la confiance nécessaires pour allouer des capitaux ; ainsi que des voies viables permettant aux rendements de revenir vers les LPs afin qu'ils puissent réinvestir.

Réduire les frictions à chaque étape, des pools de capitaux fragmentés aux marchés d'exit et secondaires peu développés, permettrait d'accélérer l'effet d'entraînement et de faciliter chaque nouvelle allocation.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'Europe a généré 1 000 Md$ de valeur d'Exit sur dix ans — mais un ralentissement du marché depuis 2021 a réduit la liquidité

Valeur des exits (en milliards de dollars) des entreprises technologiques européennes, de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : S&P Global Market Intelligence

Notes : Selon S&P Global Market Intelligence, au 20 octobre 2026, à titre indicatif uniquement. La valeur des opérations de M&A est calculée à la date d'annonce de l'acquisition et la capitalisation boursière des IPO dans le secteur technologique à la date de la première cotation. Comprend uniquement les opérations de M&A finalisées de 2017 à 2024, ainsi que les opérations de M&A annoncées et finalisées pour 2025 et 2026. Exclut toute opération annulée ou retirée.

L'activité d'exit reste modérée en Europe, la valeur générée à ce jour en 2026 se situant en dessous de la moyenne sur dix ans (elle-même gonflée par l'activité d'exit exceptionnelle observée en 2020 et 2021). La fenêtre des IPO étant largement fermée depuis 2022, la valeur cumulative des exit a ralenti et repose principalement sur les opérations de M&A. **Ce moteur de la dynamique de liquidité est pratiquement à l'arrêt.**

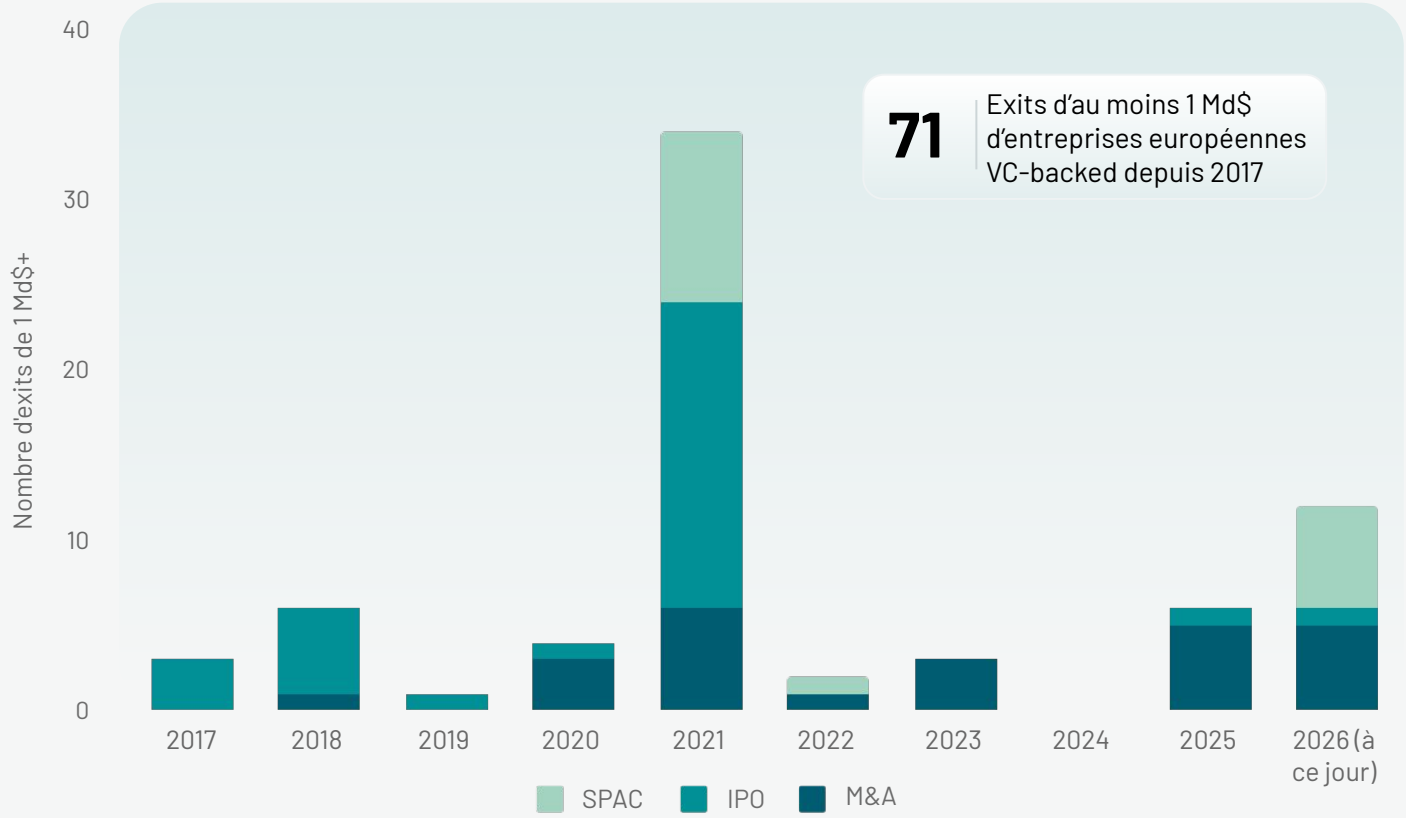
On a toutefois constaté cette année quelques exit notables de décacornes (10 milliards de dollars ou plus). L'IPO de Bending Spoons en juillet au Nasdaq a valorisé l'entreprise à 18 milliards de dollars, et au 30 octobre, ses actions se négocient à 26 % au-dessus de leur prix d'IPO. En avril, Intel a acquis une participation de 49 % dans Fab 34, une usine de puces située en Irlande, pour 14,2 milliards de dollars, ce qui lui confère la propriété totale de l'entreprise.

Avec le soutien fier de atomico aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les exits d'au moins 1 milliard de dollars des entreprises européennes VC-backed sont les plus importants depuis 2021

Nombre d'exits de Start-up européennes VC-backed d'au moins 1 Md$ par type d'exit, de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Données au 30 octobre 2026, à titre indicatif uniquement. Exclut le secteur pharmaceutique. Ne prend en compte que les premiers exits.

Le nombre d'exits d'au moins 1 milliard de dollars concernant des entreprises européennes VC-backed atteint son niveau le plus élevé depuis 2021. À ce jour en 2026, on dénombre 12 transactions : cinq opérations de M&A, une IPO et six SPACs (lorsqu'une entreprise entre en bourse en fusionnant avec une société écran cotée). Ces chiffres restent inférieurs aux 34 transactions enregistrées en 2021, mais dépassent ceux de toutes les autres années de la dernière décennie et sont deux fois supérieurs aux six transactions de 2025. **Ils illustrent également une tendance à la croissance constante du nombre de transactions d'au moins 1 milliard de dollars en dehors d'une année atypique.**

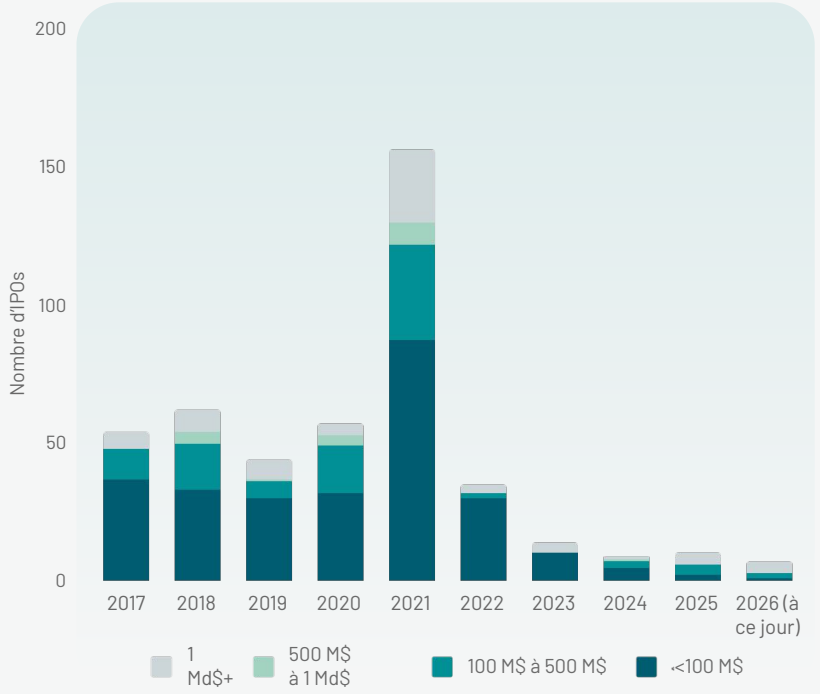
Cette année, Mastercard a racheté BVNK pour 1,8 milliard de dollars, tandis qu'Uber a également convenu d'acquérir Blacklane pour 1,1 milliard de dollars. En 2025, IonQ a racheté Oxford Ionics pour 1,6 milliard de dollars et Workday a acquis Sana Labs pour 1,1 milliard de dollars. Sur la période allant de 2025 à ce jour en 2026, les entreprises américaines ont réalisé six des dix acquisitions d'au moins 1 milliard de dollars portant sur des entreprises technologiques européennes VC-backed.

Les IPOs traditionnelles ont été moins nombreuses, mais d'un montant plus élevé. En juillet 2026, Bending Spoons s'est introduite en bourse au Nasdaq avec une valorisation de 18 milliards de dollars.

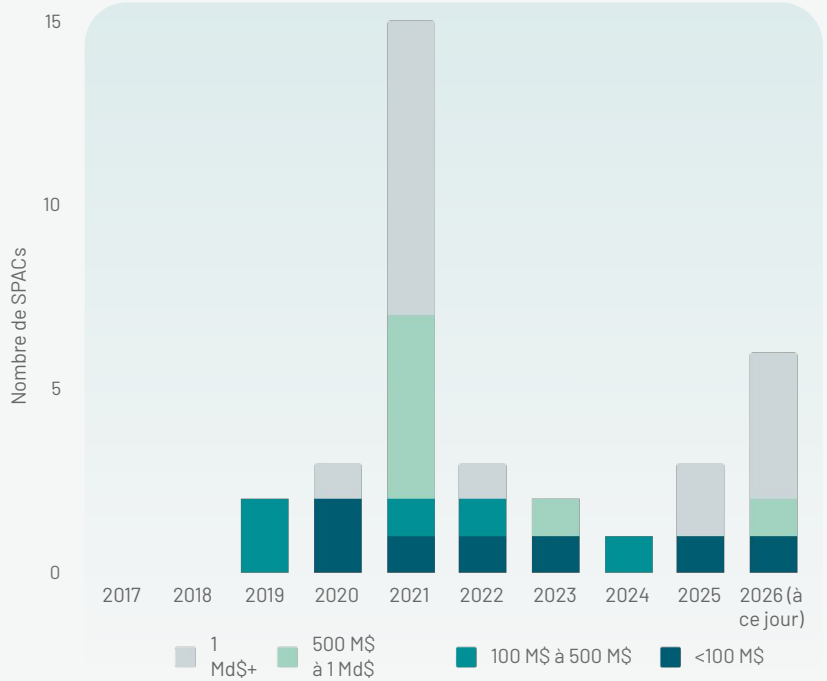
Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'activité d'IPO est restée modérée en 2026 — mais les introductions en bourse via des sociétés d'acquisition à vocation spécifique ont repris

Nombre d'IPOs de Start-ups technologiques européennes par capitalisation boursière le premier jour de cotation (#), de 2017 à 2026 (à ce jour)



Nombre de SPACs dans le secteur technologique européen par taille de transaction (#), de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : S&P Global Market Intelligence

Notes : Selon S&P Global Market Intelligence, au 20 octobre 2026, à titre indicatif uniquement. Capitalisation boursière des IPO de sociétés technologiques par date de première cotation, hors transactions retirées. SPAC classés par montant de la transaction et par date d'annonce de la fusion, y compris les transactions annoncées et hors celles annulées ou retirées.

Les IPOs des entreprises technologiques européennes restent proches de leur niveau le plus bas de la décennie. Seules sept entreprises technologiques européennes se sont introduites en bourse en 2026 jusqu'au 20 octobre, contre 10 sur l'ensemble de l'année 2025 et 156 en 2021.

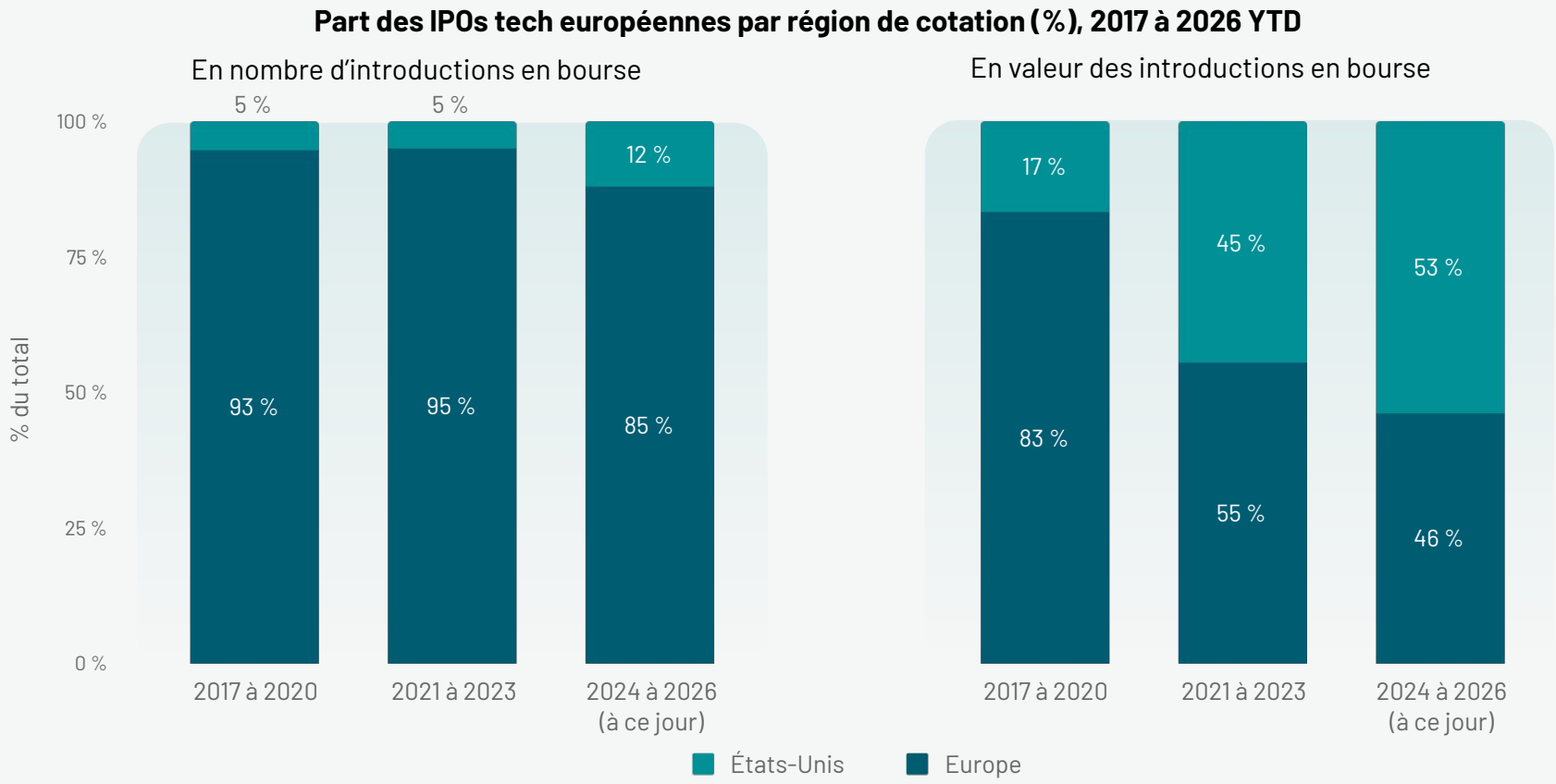
Cependant, **les fusions avec des SPACs ont presque égalé le nombre d'IPOs**, avec six entreprises technologiques européennes ayant conclu ou finalisé une fusion via une SPAC sur la même période. Une SPAC est une société écran cotée qui lève des fonds pour acquérir une entreprise privée, laquelle devient alors cotée en bourse sans passer par une IPO traditionnelle.

Quatre des six SPACs concernaient des entreprises du secteur quantique : Terra Quantum, Pasqal, IQM et Aqarios. Le développeur nucléaire newcleo et l'entreprise de paiement OpenPayd complètent la liste.

La plupart de ces entreprises développent leurs activités dans des secteurs nécessitant des investissements importants sur le long terme, souvent avant même de générer des revenus significatifs. **Alors que la fenêtre des IPO reste en grande partie fermée, les SPAC sont devenues une voie alternative vers les marchés boursiers pour les entreprises de Deep Tech.**

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La plupart des entreprises technologiques européennes s'introduisent en bourse en Europe — mais une part croissante de la valeur se cote désormais aux États-Unis



Source : S&P Global Market Intelligence

Notes : Selon S&P Global Market Intelligence, au 20 octobre 2026, à titre indicatif uniquement. Capitalisation boursière des IPO de sociétés technologiques par date de première cotation. La Chine et le reste du monde sont exclus, car ils représentent moins de 1 %.

La plupart des IPOs technologiques européennes ont lieu en Europe, mais **les candidats les plus importants et les plus attendus du continent choisissent les États-Unis.** Le Nasdaq et la New York Stock Exchange sont les destinations de choix pour les IPOs technologiques et dépassent tous deux ce que leur taille laisserait supposer en capitalisation boursière, tandis que les nombreuses places européennes sont dominées par des entreprises à faible capitalisation.

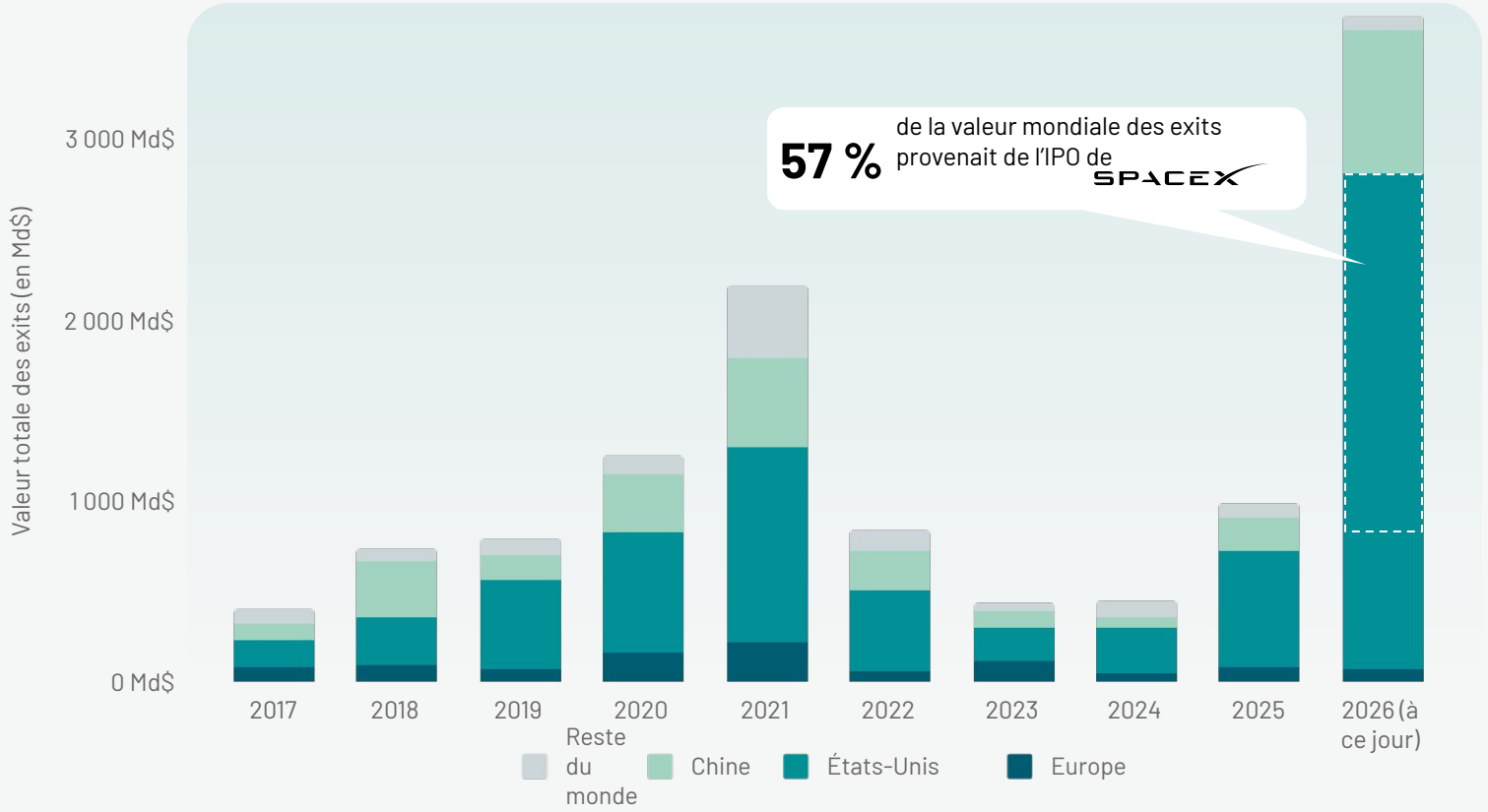
En conséquence, **l'Europe n'a pas de place boursière unique pour les introductions en bourse technologiques, et ses places perdent certaines des grandes entreprises qu'elles abritent encore.** En mai, Wise a transféré sa cotation principale de Londres vers le Nasdaq, en ne gardant qu'une cotation secondaire au Royaume-Uni. D'autres ont quitté ces places après une acquisition. Deliveroo, 11e plus importante IPO de la dernière décennie, a été radiée après son acquisition par DoorDash, et l'allemande Delivery Hero devrait suivre après avoir accepté d'être acquise par Uber. Parallèlement, deux des IPO européennes les plus marquantes de 2026, Bending Spoons (sixième plus importante IPO d'une entreprise européenne cette décennie) et IQM (introduite en bourse via une SPAC), ont toutes deux choisi les États-Unis.

En effet, entre 2024 et 2026, la part en valeur des IPOs sur les bourses américaines est passée de 17 % (2017-2020) à 53 %.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les IPOs américaines phares et les opérations de M&A portées par l'IA ont propulsé la valeur mondiale des exits à de nouveaux sommets

Valeur mondiale des exits dans le secteur technologique (en milliards de dollars) par région, de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : S&P Global Market Intelligence

Notes : Selon S&P Global Market Intelligence, au 20 octobre 2026, à titre indicatif uniquement. La valeur des opérations de M&A est calculée à la date d'annonce de l'acquisition et la capitalisation boursière des IPO dans le secteur technologique à la date de la première cotation. Comprend uniquement les opérations de M&A finalisées de 2017 à 2024, ainsi que les opérations de M&A annoncées et finalisées pour 2025 et 2026. Exclut toute opération annulée ou retirée.

Parallèlement, les valeurs d'exit dans le reste du monde ont de nouveau progressé. Une grande partie de la hausse observée jusqu'à présent en 2026 s'explique par l'IPO de SpaceX, qui a valorisé l'entreprise à 1 800 milliards de dollars. Anthropic devrait entrer en bourse avant la fin de l'année, ce qui donnera un nouvel élan substantiel à 2026.

Or, même en excluant SpaceX, qui représente 57 % de la valeur mondiale des exit à ce jour cette année, la valeur des exit aux États-Unis a retrouvé les niveaux observés en 2020 et 2021. La Chine a également intensifié ses efforts, enregistrant sa meilleure année de la dernière décennie.

> *Les investissements dans le secteur technologique européen atteignent de nouveaux sommets, mais un écosystème florissant doit les transformer en valeur réalisée. Le M&A y contribue : il aide les entreprises à se développer, crée de la liquidité pour les fondateurs et investisseurs et réinjecte le capital dans la prochaine génération d'innovateurs. L'enjeu est de bâtir un cycle d'exit plus solide pour que le secteur technologique européen poursuive sa croissance et reste compétitif à l'échelle mondiale.*

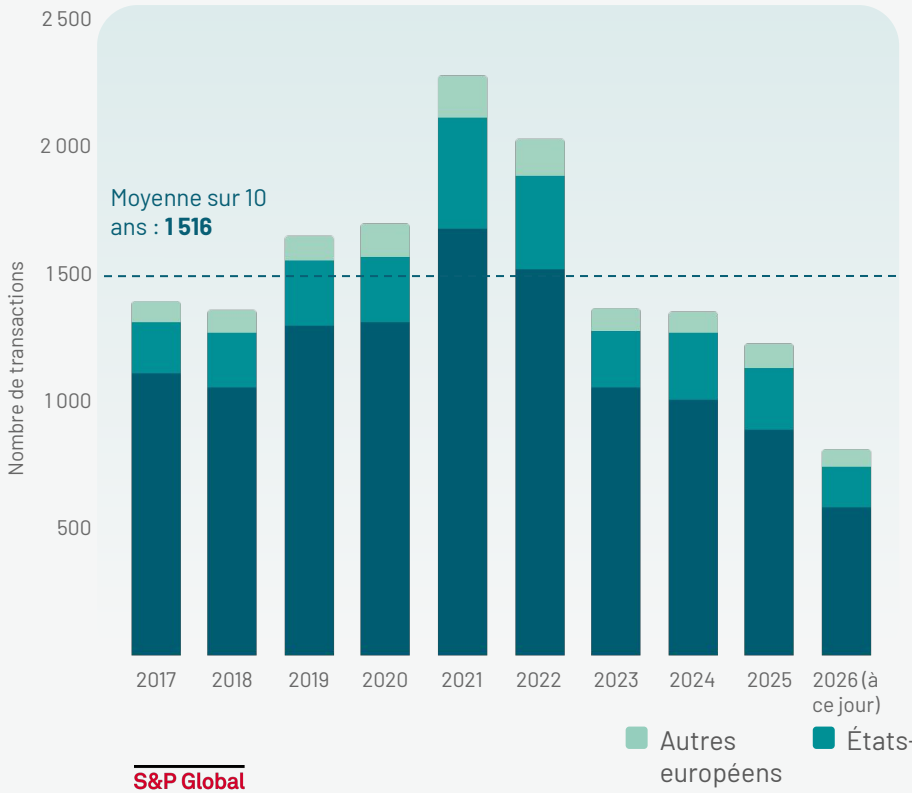
Katie Cotton
Partner, Orrick



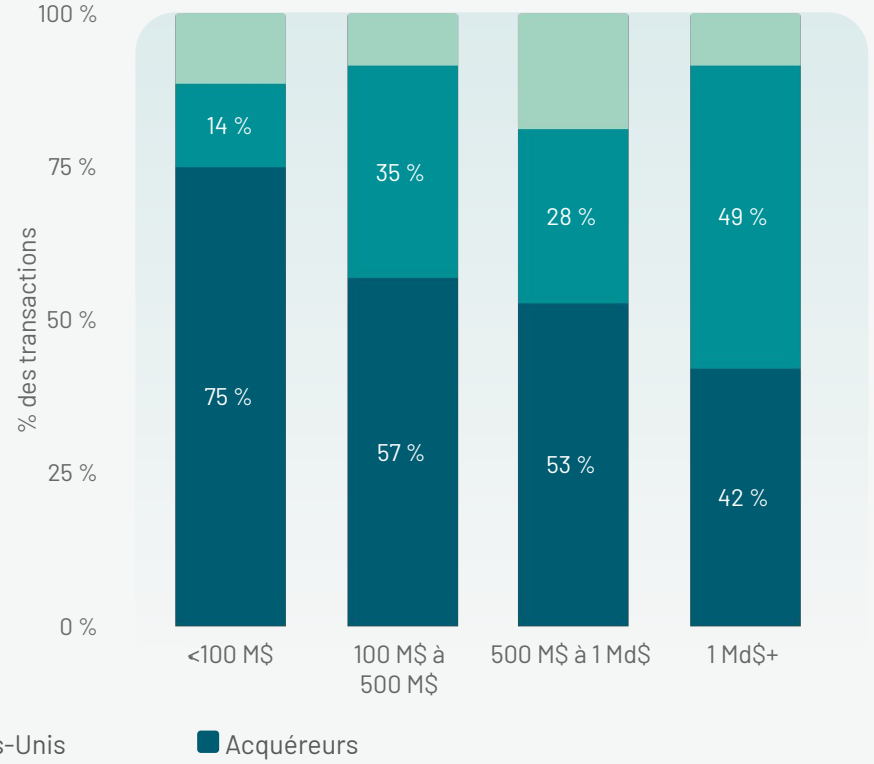
Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les acheteurs européens dominent les petites opérations de M&A — mais les plus gros Exits en valeur sont menés par des acquéreurs américains

Nombre de transactions M&A dans le secteur technologique européen par région de l'acheteur (n°), de 2017 à 2026



Répartition des opérations de M&A dans le secteur technologique européen par taille de transaction et par région de l'acheteur (%), de 2017 à 2026



Source : S&P Global Market Intelligence

Notes : Selon S&P Global Market Intelligence, au 20 octobre 2026, à titre indicatif uniquement. Comprend uniquement les opérations de M&A finalisées de 2017 à 2024, ainsi que les opérations de M&A annoncées et finalisées pour 2025 et 2026. Exclut toute opération annulée ou retirée. La région de l'acheteur est déterminée en fonction du siège social de celui-ci ; les transactions pour lesquelles le siège social de l'acheteur est inconnu sont exclues.

Le nombre d'opérations de M&A dans le secteur technologique européen a diminué au cours des cinq dernières années, avec 809 opérations à ce jour cette année contre près de 2 300 sur l'ensemble de l'année 2021. Les opérations ont toutefois pris de l'ampleur, ce qui a soutenu la valeur globale des exits.

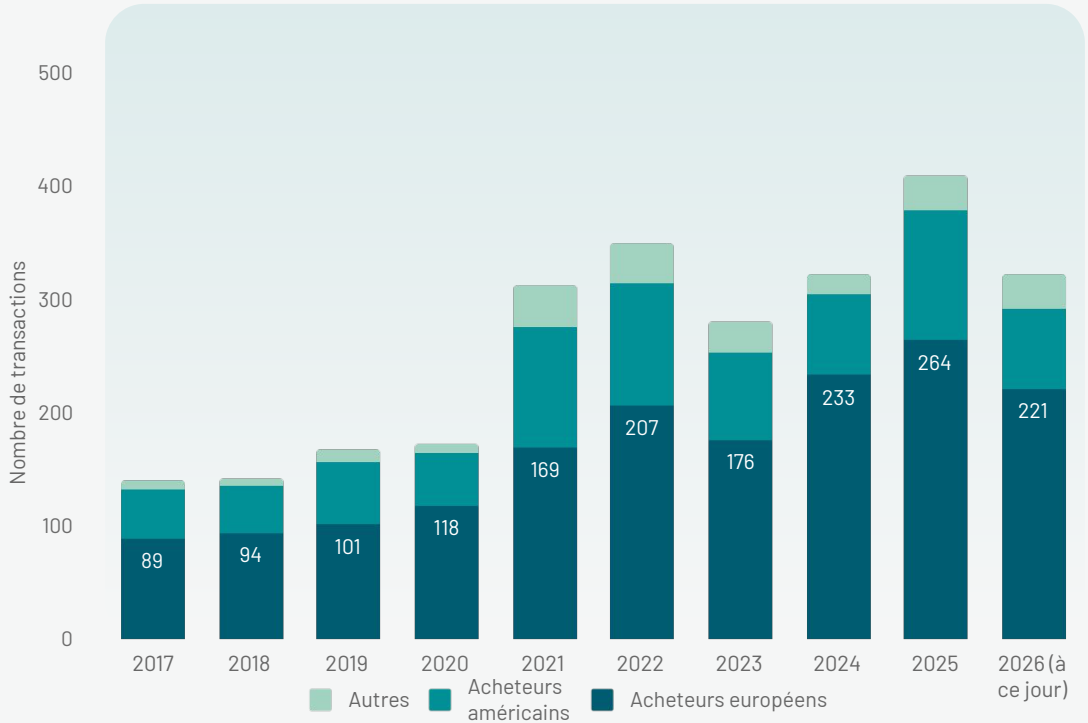
La plupart des acquéreurs dans le secteur technologique européen sont locaux, mais les acquéreurs étrangers jouent un rôle plus important à mesure que la taille des opérations augmente. Entre 2017 et 2026, 75 % des opérations d'une valeur de 100 millions de dollars ou moins ont été réalisées par un acquéreur européen, contre seulement 42 % des opérations d'une valeur de 1 milliard de dollars ou plus.

SAP se distingue tout particulièrement en ayant réalisé deux acquisitions d'entreprises technologiques européennes d'une valeur supérieure à 1 milliard de dollars au cours de la dernière décennie, à savoir Signavio pour 1,1 milliard de dollars en 2021 et LeanIX pour 1,2 milliard de dollars en 2023. Étant donné que très peu d'entreprises européennes sont en mesure de débourser des sommes d'une telle ampleur, **plus de la moitié des exits européens les plus valorisés, ainsi que la valeur qu'ils continuent de générer, reviennent à des acquéreurs situés hors du continent.**

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les scaleups VC-backed constituent un canal d'Exit en pleine croissance — un vivier plus large d'acheteurs locaux améliore encore la liquidité

Nombre d'opérations de M&A du secteur tech européen réalisées par des acquéreurs privés VC-backed, par région de l'acquéreur, de 2017 à 2026 (à ce jour)



Acqui-hires notables

Brickanta / ALYSA

Mistral AI / Koyeb

LEGORA / wexler.ai

Lovable / Nalvin

Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Données au 28 octobre 2026, à titre indicatif uniquement. Exclut le secteur pharmaceutique. Les acquéreurs VC-backed se limitent aux entreprises privées au moment de l'acquisition.

En Europe, les acquisitions réalisées par des acheteurs européens VC-backed se multiplient. En 2017, seules 89 opérations de ce type ont eu lieu, contre 221 à ce jour en 2026. Parmi les principaux acquéreurs européens VC-backed de la dernière décennie figurent Mews, Quantum Systems et Klarna. Bien que les acquéreurs américains VC-backed représentent une part plus faible de l'ensemble, Epic Games arrive en tête de ce classement.

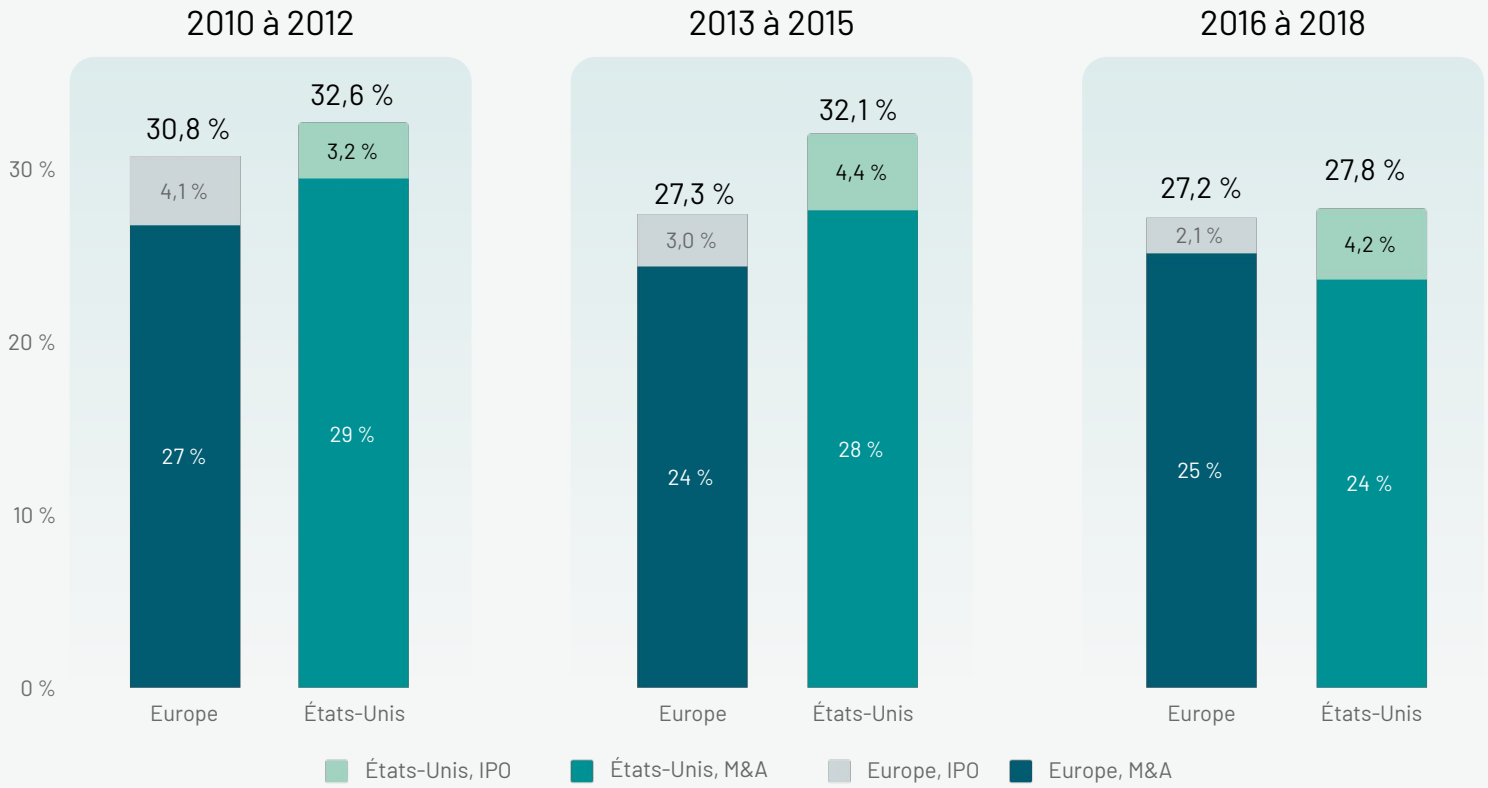
L'Europe a besoin de davantage d'entreprises ayant atteint une envergure leur permettant d'acquérir des sociétés plus petites et de consolider la valeur au sein de la région. Le fait que ce ne soit pas le cas s'explique par le déficit de Growth Capital : moins d'entreprises ont la possibilité d'atteindre ce niveau d'envergure, et elles disposent de moins de liquidités en caisse à mobiliser pour financer des acquisitions.

Néanmoins, on observe une tendance croissante aux acqui-hires parmi les principaux acteurs de la tech européenne. En juillet, Legora a annoncé sa cinquième acquisition, celle de Wexler. Toujours en juillet, Lovable a acquis Nalvin, une entreprise spécialisée dans les agents IA. En février, Mistral a finalisé sa toute première acquisition avec la Start-up Koyeb, spécialisée dans l'infrastructure IA.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'Europe développe un marché d'exit liquide, avec autant d'exits que les États-Unis. Elle a désormais besoin de résultats plus nombreux et plus importants

Part des entreprises ayant réalisé un exit en moins de sept ans (%) par voie d'exit et par année de levée de fonds en Series A, Europe contre États-Unis, 2010 à 2018



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. On retient la première levée de fonds étiquetée Series A de chaque entreprise. Par exit, on entend la première IPO, y compris les introductions en bourse via des SPAC, ou une opération de M&A (y compris les rachats).

Les entreprises européennes qui lèvent un tour de table Series A ont désormais autant de chances d'aboutir à un exit que leurs homologues américaines.

Parmi les entreprises européennes ayant levé un tour de table Series A entre 2016 et 2018, 27,2 % avaient réalisé un exit par le biais d'une IPO ou d'une opération de M&A en l'espace de sept ans, contre 27,8 % aux États-Unis. La courbe de tendance montre que l'écart se réduit, les États-Unis conservant une avance de près de cinq points de pourcentage pour la cohorte 2013 à 2015, avec 32,1 % contre 27,3 % en Europe.

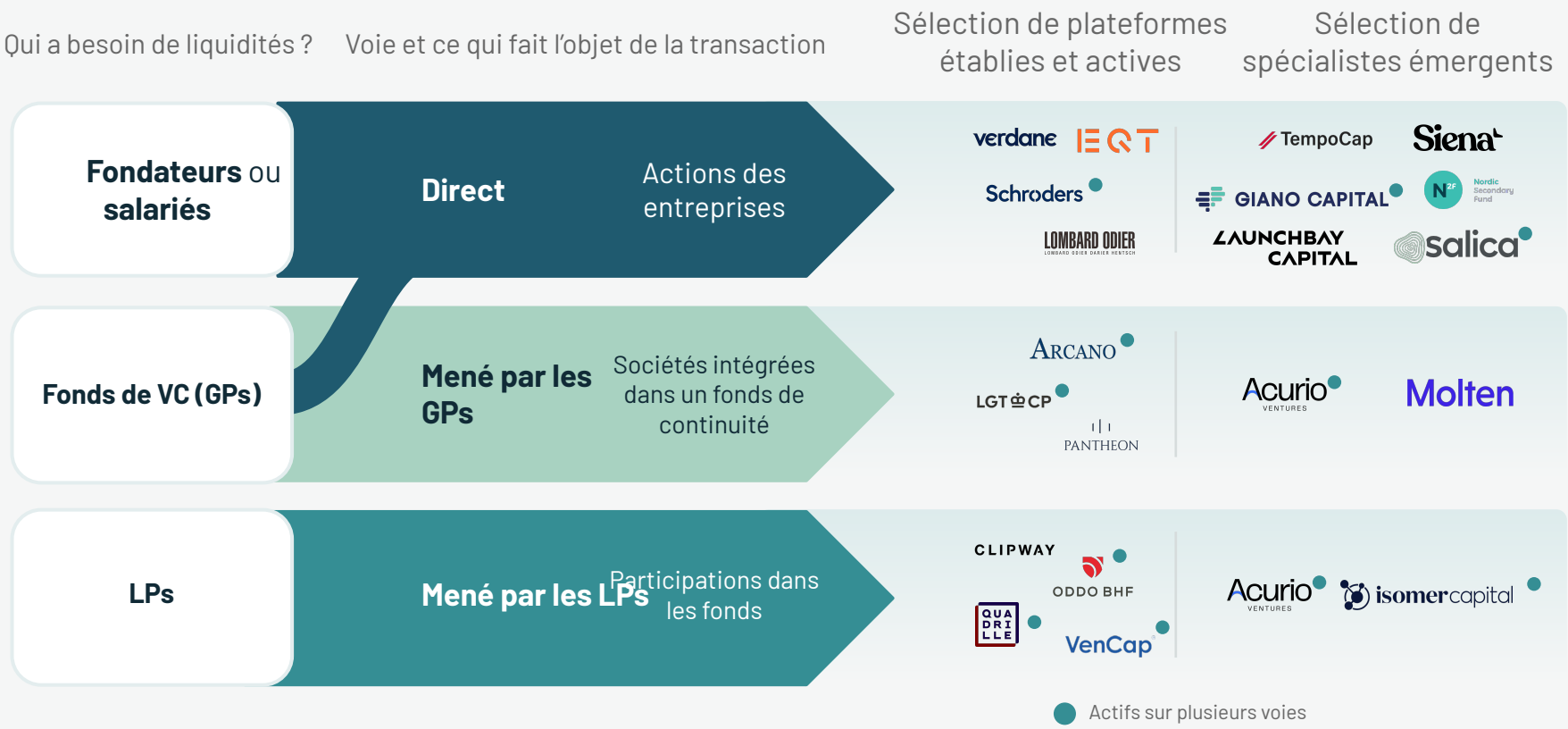
Le fait que ce taux de conversion vers une exit pour la cohorte 2016 à 2018 en Europe soit resté stable malgré un contexte de financement plus modéré témoigne de la résilience des entreprises qui se développent aujourd'hui sur le continent. De plus, l'Europe y parvient également avec des montants d'investissement plus modestes : une fois ajusté en fonction de la taille des levées de fonds, le taux européen est supérieur pour les cohortes 2016 à 2018.

C'est sur le parcours emprunté que l'Europe accuse encore un retard. Les entreprises européennes réalisent désormais des exit aussi souvent que leurs homologues américaines, mais elles ont deux fois moins de chances de le faire par le biais d'une IPO. Tant que les marchés boursiers européens ne constitueront pas une voie d'exit plus viable pour leurs entreprises, une grande partie de la valeur qu'elles créent sera réalisée et détenue ailleurs.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'Europe doit mettre en place les infrastructures essentielles pour élargir les réserves de liquidité sur le marché secondaire

Fonctionnement d'un marché secondaire de Venture Capital en Europe



Source : atomico

Notes : À titre indicatif, sans prétendre à l'exhaustivité. D'après les informations publiques communiquées par les entreprises. Les « spécialistes » sont définis comme des fonds européens dédiés aux secondaires en VC ; Molten est un investisseur en VC coté en bourse qui a joué un rôle de chef de file dans un fonds de continuité.

Alors que les entreprises européennes restent plus longtemps non cotées, les marchés secondaires deviennent une infrastructure essentielle, offrant aux fondateurs, aux employés, aux GPs et aux LPs un moyen de transformer leur valeur comptable en liquidités.

Il existe trois voies pour y parvenir, comme l'illustre ce schéma. Toutes sont désormais en usage, et une première génération de spécialistes européens lève actuellement des capitaux pour les marchés secondaires du VC. Cependant, comme dans le financement primaire, les plus importants chèques restent l'apanage des États-Unis. Des institutions américaines ont mené l'opération secondaire de Revolut, évaluée à 115 milliards de dollars en juillet 2026, ainsi que l'offre publique de rachat d'ElevenLabs de 300 millions de dollars en septembre.

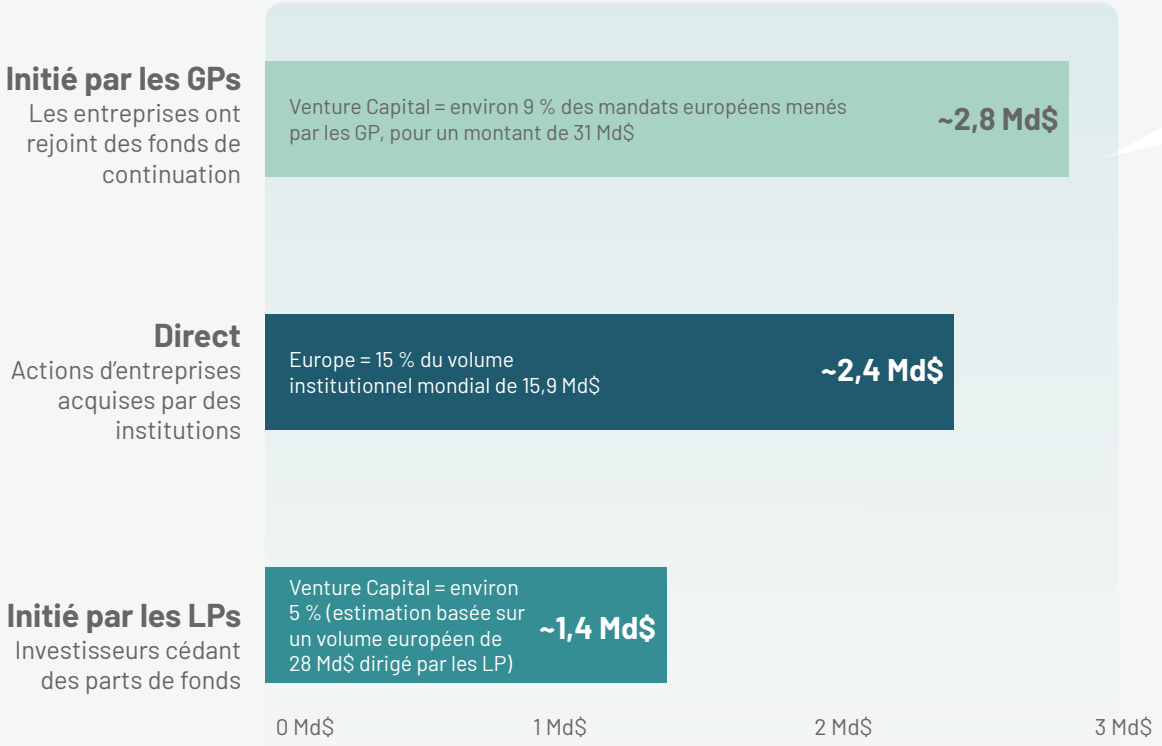
Cela entraîne trois conséquences négatives. Les capitaux restent bloqués dans des positions arrivant à maturité, la propriété des meilleures entreprises européennes passe entre les mains d'acheteurs américains, et les actions que les employés ne peuvent pas vendre ont moins de valeur à leurs yeux.

L'Europe doit mettre en place sur son territoire des réserves de liquidité secondaires plus importantes : des capitaux dédiés aux opérations secondaires en VC, ainsi que les plateformes, les intermédiaires, les conditions contractuelles standardisées et les données de tarification qui permettent la négociation courante de ces opérations secondaires.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Malgré les progrès, la liquidité du secteur technologique européen reste inférieure à la demande

Volume des transactions secondaires en VC en Europe par canal, 2025 (à titre indicatif)



~6,6 Md$ sur l'ensemble des trois voies en 2025

Par rapport à

**506 Md$** valeur à l'issue du dernier tour de table de 385 entreprises évaluées entre 500 M$ et 5 Md$

47 900 salariés dont les actions sont entièrement acquises et en attente d'une fenêtre de liquidité

52 % parmi ces entreprises, certaines ont 10 ans ou plus

Source : atomico powered by revelio labs, dealroom.co, crunchbase, PitchBook, William Blair, Campbell Lutyens

Notes : Chiffres indicatifs. Pour les opérations menées par les GP et celles menées par les LP, la part du capital consacrée au Venture Capital est appliquée aux totaux européens de William Blair ; la catégorie directe correspond aux opérations secondaires institutionnelles directes. L'offre correspond à la dernière valorisation post-financement publiée ; l'ancienneté des entreprises provient de Revelio Labs.

L'Europe compte un nombre croissant de Scale-up performantes en phase de croissance, soutenues par des investisseurs qui ont besoin d'une voie vers la liquidité et bâties par des salariés en attente de récompense.

Près de 400 entreprises européennes encore non cotées sont valorisées entre 500 millions de dollars et 5 milliards de dollars, pour une valeur combinée de 506 milliards de dollars à l'issue de leurs derniers tours de table. Elles emploient au total près de 48 000 salariés dont les actions sont entièrement acquises.

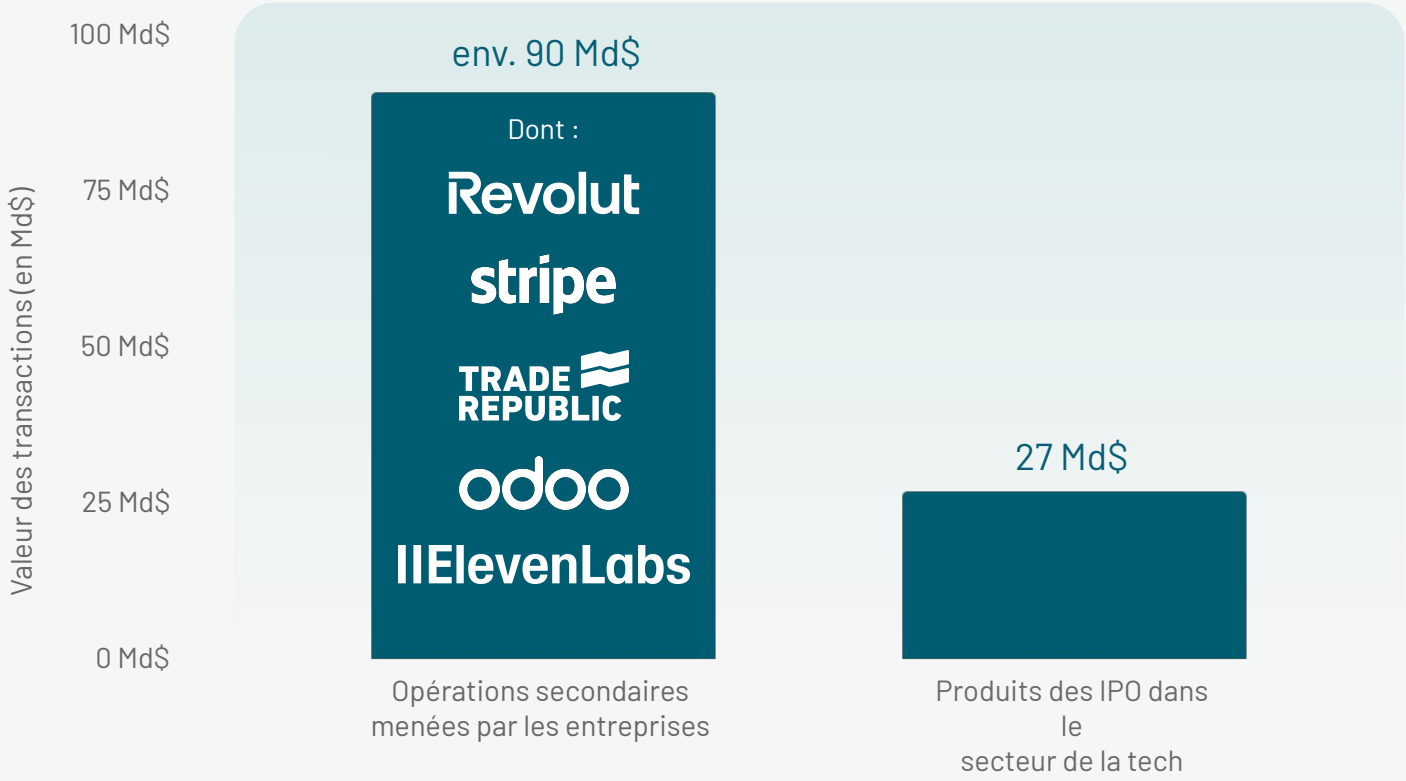
Or, la demande n'est pas suffisante pour libérer cette valeur non réalisée. **Sur l'ensemble des trois voies, le volume des secondaires en Venture Capital en Europe s'est élevé à environ 6,6 milliards de dollars en 2025, les achats se concentrant sur une poignée d'acteurs de renom.**

L'Europe a besoin d'un marché dédié aux capitaux secondaires suffisamment important pour offrir à ses Scale-up, à leurs investisseurs et à leurs équipes une voie fiable vers la liquidité.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les marchés secondaires, autrefois une solution de contournement, constituent désormais l'infrastructure essentielle de liquidité

Valeur mondiale des transactions par type d'exit (en milliards de dollars), 2025



Source : STIFEL S&P Global Market Intelligence

Notes : Les données relatives aux opérations secondaires menées par les entreprises sont issues du rapport « Company-Led Secondaries » publié en mars 2026, provenant de Stifel Intelligence, et converties au taux de change EUR/USD de 1,1732, en vigueur le 31 décembre 2025. Montants levés lors des IPOs dans le secteur technologique selon S&P Global Market Intelligence, au 20 octobre 2026. Ces montants correspondent au montant brut proposé dans le cadre des IPOs technologiques finalisées à l'échelle mondiale, par date d'IPO. Les transactions retirées ne sont pas prises en compte.

Alors que la fenêtre des IPOs n'est pas encore entièrement ouverte, les entreprises technologiques restent privées plus longtemps. Cela pose un défi de liquidité pour les salariés qui attendent de monétiser la valeur de leurs actions ainsi que pour les investisseurs qui souhaitent restituer le capital aux LPs dans les délais promis.

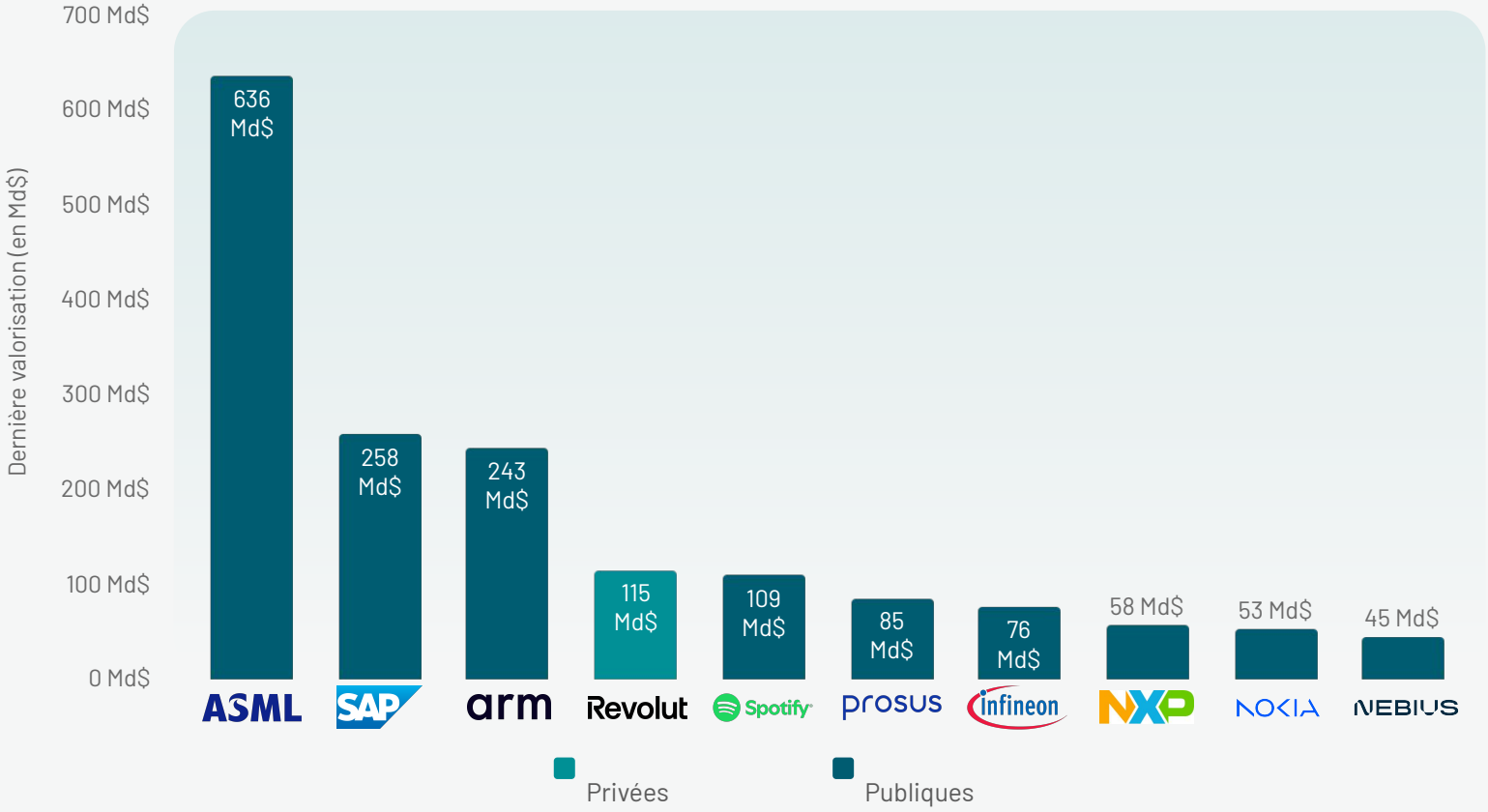
La solution réside de plus en plus dans les opérations secondaires. Autrefois stigmatisé comme un signe de perte de confiance dans un investissement, ce mécanisme s'impose désormais aux côtés des IPOs et des M&A comme une voie crédible vers la liquidité. **L'année dernière, environ 90 milliards de dollars de produits ont été générés par des ventes secondaires**, alors que des actions d'entreprises telles que Revolut, ElevenLabs et Stripe changeaient de mains. À titre de comparaison, les IPOs technologiques n'ont rapporté que 27 milliards de dollars.

Pour les entreprises, les opérations secondaires permettent de récompenser les investisseurs précoces et les talents sans imposer d'exit. **Et, ce qui est essentiel pour l'écosystème dans son ensemble, elles libèrent à la fois des talents et des capitaux afin qu'ils soient réinjectés dans le secteur technologique.**

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Le plafond de la tech européenne ne cesse de s'élever — une valorisation d'un billion de dollars est désormais une question de « quand », et non de « si »

Les 10 premières entreprises technologiques européennes par statut de propriété et valorisation (milliards de dollars), 2026



Source : S&P Global Market Intelligence atomico

Notes : Les valorisations des entreprises cotées sont issues de S&P Global Market Intelligence, au 20 octobre 2026, et sont fournies à titre indicatif uniquement. La valorisation des entreprises non cotées (Revolut) repose sur la dernière valorisation publiée.

Les entreprises européennes peuvent rencontrer des obstacles pour atteindre l'échelle d'une Scale-up aussi régulièrement que celles qui se développent dans d'autres régions du monde, mais nombre d'entre elles y sont néanmoins parvenues.
Au 20 octobre 2026, ASML est valorisée à 636 milliards de dollars et représente près de 28 % de la valeur de l'écosystème technologique européen coté en bourse. **À cette échelle, l'émergence d'une entreprise technologique européenne valorisée à 1 000 milliards de dollars semble inévitable**, qu'il s'agisse d'ASML ou d'un autre concurrent. L'Europe dispose d'un vivier de talents solide, d'une cohorte croissante de champions locaux et d'un écosystème qui est passé de 900 milliards de dollars en 2017 à 4 400 milliards de dollars aujourd'hui. **Les bases sont en place pour permettre à davantage d'entreprises d'atteindre cette envergure.**

03

European Resilience

La capacité à développer des technologies dont le monde dépend, et la liberté pour l'Europe d'agir selon ses propres termes.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'Europe peut développer les technologies dont elle dépend : elle doit désormais les déployer à grande échelle

Depuis un certain temps, nous soutenons que l'Europe doit définir son avenir selon ses propres termes. **Cette année a mis en lumière le coût de ne pas le faire.** Entre autres, les entreprises et les citoyens européens ont dû faire face à la hausse des factures énergétiques et à l'augmentation des prix des biens touchés par les droits de douane américains.

Une grande partie de ces difficultés découle de la position de l'Europe dans l' économie mondiale. L'Europe a historiquement importé une grande partie de son énergie de Russie et s'est appuyée sur les États-Unis pour sa sécurité. Le partenariat avec des alliés partageant les mêmes valeurs restera toujours essentiel. **Cependant, aujourd'hui, le continent est exposé à des décisions prises au-delà de ses frontières.**

Les capitaux commencent à se mobiliser. En 2026, 88 % du VC européen a été alloué à des entreprises contribuant à renforcer la résilience européenne. Les acheteurs publics ont toutefois été plus lents à réagir, les marchés publics d'innovation restant bloqués à environ 9 % de l'ensemble des marchés publics depuis 2021, malgré un objectif de 20 % fixé par l'UE.

Nous définissons la résilience comme la capacité de l'Europe à développer, à posséder et à accéder aux technologies dont dépendent son économie et sa sécurité. L'Europe peut en développer certaines elle-même, mais l'objectif n'est pas de se fermer au reste du monde. **La résilience repose également sur une chaîne d'approvisionnement diversifiée et sur un accès par l'intermédiaire de partenaires de confiance. L'Europe doit être un partenaire sur lequel les autres peuvent compter, tout en restant ouverte.**

Cela englobe à la fois les exemples évidents, allant de Mistral et Nscale dans le domaine du Compute & Intelligence à Helsing dans celui de la défense, et les aspects moins évidents, tels que l'infrastructure de paiement. La durabilité est au cœur de l'ensemble. Une logistique efficace, des matériaux plus propres et moins coûteux, ainsi qu'une énergie abondante et produite localement rendent l'Europe plus résiliente et plus productive.

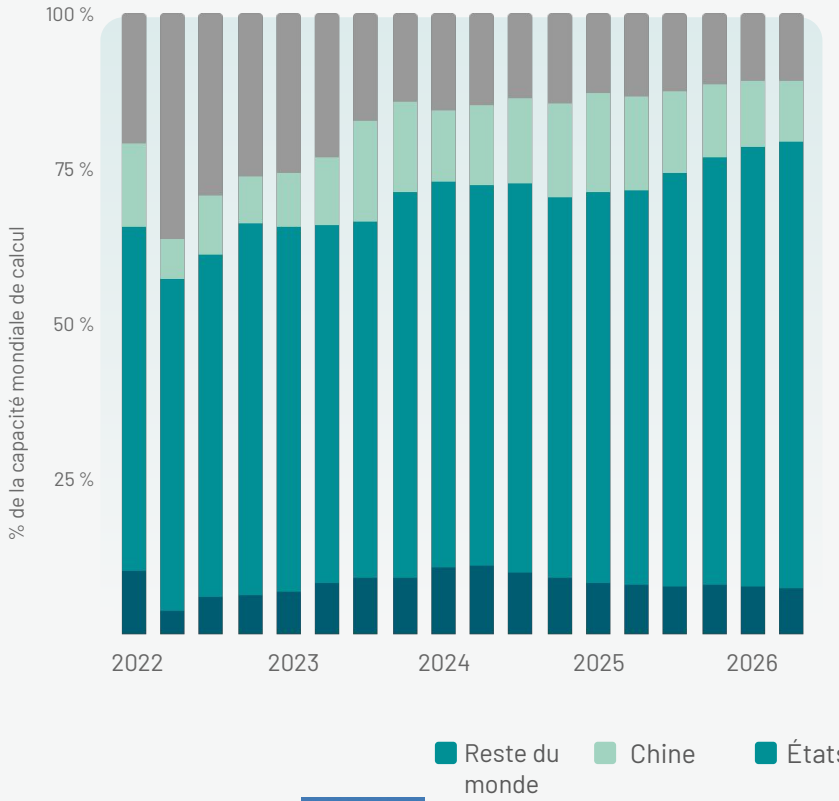
L'Europe excelle déjà dans le développement technologique, avec environ 40 % des entreprises quantiques en phase précoce au niveau mondial et un tiers des entreprises spatiales en phase précoce sur son territoire. **Mais la valeur de ces réussites profite de plus en plus à des investisseurs étrangers.**

Ce chapitre dresse une carte des domaines dans lesquels l'Europe est leader, est compétitive ou accuse un retard, suit les flux de capitaux entrants et examine les atouts existants qui renforcent la position de l'Europe dans ses partenariats.

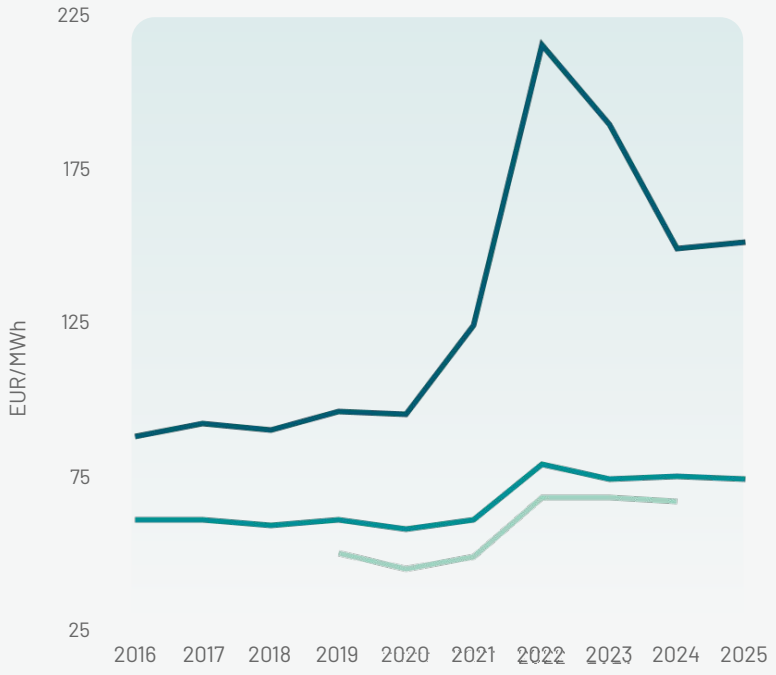
Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Un monde fragmenté rend les dépendances exclusives plus risquées et les partenariats fiables plus essentiels

Part de la capacité mondiale de calcul par région (%), de 2022 au T2 2026



Prix de l'électricité industrielle pour les utilisateurs finaux par région (EUR/MWh), de 2016 à 2025



Source : EPOCH AI ACER

Notes : * Pour la part de l'Europe en matière de capacité de calcul, l'Europe comprend l'Union européenne, le Royaume-Uni, la Norvège et la Suisse ; pour les prix de l'électricité, elle se limite à l'Union européenne. La part de la capacité de calcul mondiale reflète les livraisons cumulées de puces d'IA depuis 2022, exprimées en équivalents H100, par pays de destination, sur la base des données douanières, tandis que les chiffres pour la Chine incluent la production nationale. Ces livraisons indiquent le lieu d'arrivée des puces, et non leur déploiement ni leur propriété.

Pendant des décennies, l'Europe a importé une grande partie de son énergie de Russie, ses produits manufacturés d'Asie et a assuré sa sécurité grâce aux États-Unis. Or, dans un monde plus fragmenté, concentrer autant de ressources dans si peu d'endroits comporte des risques accrus.

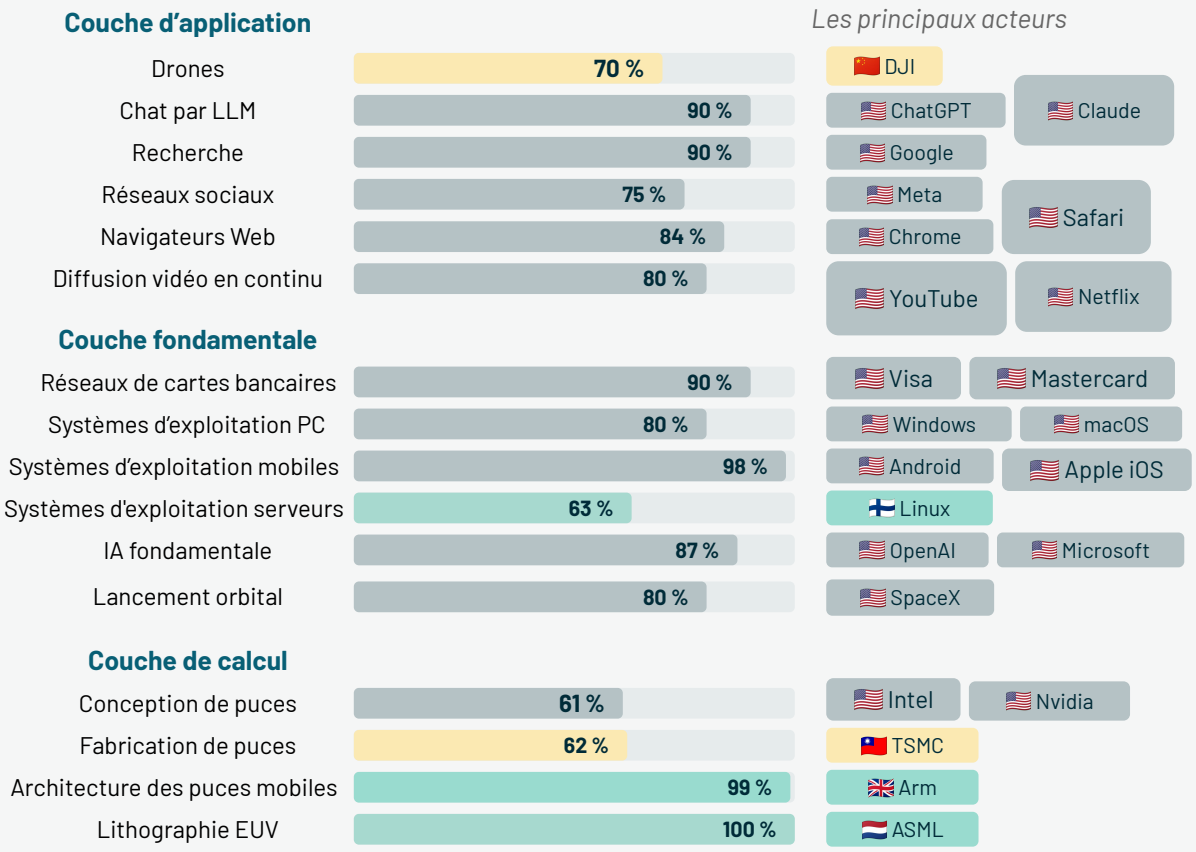
Ce risque est aujourd'hui particulièrement aigu dans le domaine de la puissance de calcul. L'IA devient rapidement l'infrastructure sur laquelle reposent les réseaux énergétiques, les systèmes de paiement, l'information et la défense, **et la capacité de la développer et de l'exploiter se trouve en grande majorité hors d'Europe.** Les États-Unis représentent un peu plus de 72 % de la puissance de calcul mondiale, contre environ 7 % en Europe.

Les prix de l'énergie aggravent le problème. Les centres de données ont besoin de volumes importants d'électricité bon marché et fiable, et les entreprises européennes paient 151 euros par MWh, soit plus du double du prix pratiqué aux États-Unis.

L'Europe maîtrise déjà un maillon essentiel de la chaîne d'approvisionnement de l'IA, puisque chaque puce de pointe au monde dépend des machines de lithographie d'ASML. Cela lui confère une position de force pour collaborer avec ses alliés afin d'élargir l'accès à la puissance de calcul. Une baisse du coût de l'énergie rendrait également l'Europe bien plus attractive en tant que lieu d'implantation pour cette infrastructure.

L'Europe peut développer, et a déjà développé, des technologies critiques de premier plan, mais dans un nombre bien trop restreint de couches de la pile technologique

Part de marché cumulée (%) des acteurs sélectionnés par technologie critique



Source : dealroom.co

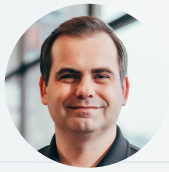
Notes : Estimations indicatives basées sur une étude documentaire portant sur les données de 2024. DeepL fait partie du portefeuille d'Atomico.

L'Europe compte certaines des entreprises d'applications d'IA à la croissance la plus rapide au monde. **Or, celles-ci s'appuient sur des technologies de base détenues ailleurs**. La quasi-totalité des systèmes d'exploitation mobiles en Europe vient d'Android et Apple, et Google détient 90 % du marché de la recherche.

Dans les domaines du mobile et des grands modèles de langage fondamentaux, les acteurs dominants semblent désormais bien établis. Mistral AI fait figure d'exception : l'une des rares entreprises européennes à développer des LLM à grande échelle ainsi que l'infrastructure de calcul nécessaire. Elle a levé 830 millions de dollars de venture debt en mars 2026 pour financer un centre de données près de Paris, équipé de 13 800 GPU Nvidia, et sa levée de fonds Series C de 1,9 milliard de dollars en 2025 a été menée par ASML. Les modèles mondiaux et spécialisés sont un cas à part. **L'Europe a déjà fait ses preuves en créant des leaders mondiaux dans leurs secteurs respectifs, d'ASML et Arm à Ericsson et Nokia**, et renouvelle cet exploit avec des entreprises telles que DeepL dans la traduction et Black Forest Labs dans l'intelligence visuelle.

> *L'Europe doit être compétitive sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'IA, et pas uniquement au niveau des applications. Cela implique d'investir davantage dans les technologies fondamentales et d'en détenir une part plus importante, en particulier nos propres modèles, notre infrastructure de calcul, ainsi que l'expertise technique et la propriété intellectuelle qui les sous-tendent. Le renforcement de l'ensemble de ces capacités est essentiel à la souveraineté technique de l'Europe et garantit que nous puissions véritablement capter la valeur créée par l'IA, afin que nous puissions rivaliser et jouer un rôle de leader à l'échelle mondiale.*

Jarek Kutylowski
Founder & CEO, DeepL



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La résilience permet à l'Europe de développer, de déployer à grande échelle et de maîtriser les technologies critiques dont elle dépend

Build it

Par quoi cela se traduit-il

L'Europe transforme sa recherche et ses meilleurs talents en entreprises qui développent sur son sol des technologies critiques, de l' énergie et du calcul à la fabrication de pointe, et au-delà.

Pourquoi c'est important

L'Europe ne peut prendre la tête que dans les couches de la pile technologique qu'elle choisit de développer elle-même. Tout commence par la rétention des talents, la promotion de l'entrepreneuriat et la transformation de la recherche et des idées en entreprises.

Scale it

Par quoi cela se traduit-il

Les fondateurs peuvent lever les capitaux dont ils ont besoin en Europe, de la phase Seed à l'IPO, grâce à d'abondantes ressources en Growth Capital, à un véritable marché unique et à des marchés boursiers solides.

Pourquoi c'est important

Lorsque les meilleures entreprises européennes vendent à des acheteurs américains ou s'installent aux États-Unis, la valeur, les emplois et le savoir-faire les suivent. La mise à l' échelle transforme les Start-up prometteuses et les technologies stratégiques en champions mondiaux qui définissent et dominent leurs secteurs.

Own it

Par quoi cela se traduit-il

L'Europe maîtrise les points stratégiques de la pile technologique dans lesquels sa technologie est à la pointe, et assure la sécurité de tous les autres éléments grâce à des alliés de confiance et à un approvisionnement diversifié, afin de pouvoir toujours accéder aux intrants essentiels dont elle a besoin.

Pourquoi c'est important

La résilience est mise à l'épreuve en période de crise, comme l'a montré l'année 2026. Lorsque l'Europe détient ses actifs les plus solides et sa propriété intellectuelle, elle fixe ses propres conditions et apporte un réel pouvoir de négociation à ses alliances. Cela en fait un partenaire dont les autres dépendent et permet à l'Europe de rester ouverte et opérationnelle.

Une Europe résiliente ne repose pas uniquement sur l'énergie, la puissance de calcul et la défense, mais s'étend aux systèmes critiques qui font fonctionner les économies et les sociétés modernes

Les catégories de « La résilience européenne » qui alimentent les économies et les sociétés modernes

Compute & Intelligence
Comment l'Europe traite et détient l'intelligence

NSCALE
Mistral AI

Défense
Dissuader, détecter et répondre aux menaces physiques et numériques

QUANTUM SYSTEMS
Helsing

Santé & Techbio
Découvrir, produire et fournir des produits de santé essentiels

Isomorphic Labs
NEKO

Énergie
Produire, transporter, trier et distribuer l'énergie

Proxima Fusion
tem

Money & Trust Rails
Comment l'argent circule, et comment la valeur, l'identité et la propriété sont établies et échangées

Split Pay
paymentology

Systèmes physiques
L'intelligence appliquée à la robotique, à la fabrication et à d'autres processus physiques

PHYSICS X
NEURA

Mobilité et logistique
Les systèmes qui assurent la circulation des biens et des personnes

WAYVE
oxa

Espace et accès orbital
Lancement, communications par satellite et accès à l'orbite

ICEYE
The Exploration Company

Systèmes alimentaires
Technologies garantissant un accès sécurisé à l'alimentation humaine et aux aliments pour animaux

Tropic
ORBEM

Résilience climatique et civile
Anticiper et répondre aux besoins des citoyens, et absorber les chocs

GROPYUS
Reverion

Infrastructure réseau
Centres de données et réseaux de télécommunications qui assurent la connectivité entre personnes, machines et institutions

Bondio
N3XGEN CLOUD

Matériaux critiques et intrants industriels
Les intrants en amont dont dépend la base industrielle européenne

cusp.ai
Stegra

Source : atomico

Notes : Neko Health, Tem, PhysicsX et The Exploration Company sont des entreprises du portefeuille d'Atomico.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Que signifie la « résilience » dans le contexte de la technologie européenne ? **Nous définissons la résilience comme la capacité de l'Europe à développer, à posséder et à accéder aux technologies dont dépendent son économie et sa sécurité.** Cela englobe un large éventail de catégories technologiques, allant des plus évidentes (IA, énergie et défense) aux technologies qui, pour la plupart des citoyens, fonctionnent en arrière-plan mais dont la défaillance aurait des répercussions profondes (telles que les réseaux de télécommunications et de logistique, les soins de santé, ainsi que l'accès aux approvisionnements en denrées alimentaires et en aliments pour animaux).

Nous posons également quelques questions supplémentaires. La société a-t-elle besoin de cela d'une semaine à l'autre, ou pourrait-elle s'en passer pendant un an ? L'accès est-il contrôlé par un seul pays ou une seule entreprise ? Si l'accès venait à cesser, combien de temps faudrait-il pour le remplacer ? Et cela paralyserait-il d'autres systèmes ? Les réponses déterminent l'importance que nous accordons aux différents systèmes et technologies dans le cadre du thème global de la résilience, et permettent de définir 12 catégories fondamentales mutuellement exclusives au sein de la résilience.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Investir dans la technologie européenne, c'est investir dans l'European Resilience

Part du capital investi (%) dans les catégories European Resilience par région, de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Elles excluent les secteurs suivants : la pharmacie, la dette, les capitaux de prêt et les subventions. Les catégories de résilience correspondent aux 12 catégories de « La résilience européenne » définies (voir la page précédente), chaque entreprise ne pouvant être rattachée qu'à une seule catégorie. Veuillez noter que les logiciels d'entreprise et les produits grand public ne relèvent pas des catégories de résilience.

Aujourd'hui, 88 % des capitaux investis en Europe sont alloués aux catégories de résilience, contre 60 % en 2017.

Cette part est élevée car la technologie est désormais au cœur de presque tous les domaines, de la manière dont nous communiquons et effectuons nos paiements à la façon dont l'énergie est produite. L'IA, la puissance de calcul, l'industrie manufacturière, l'énergie et la défense dominent les débats actuels, mais la perte des moyens de communiquer ou d'effectuer des paiements exposerait également l'Europe à des risques. **Développer les capacités technologiques européennes constitue en soi un programme de résilience**, bien que certains domaines soient plus urgents que d'autres.

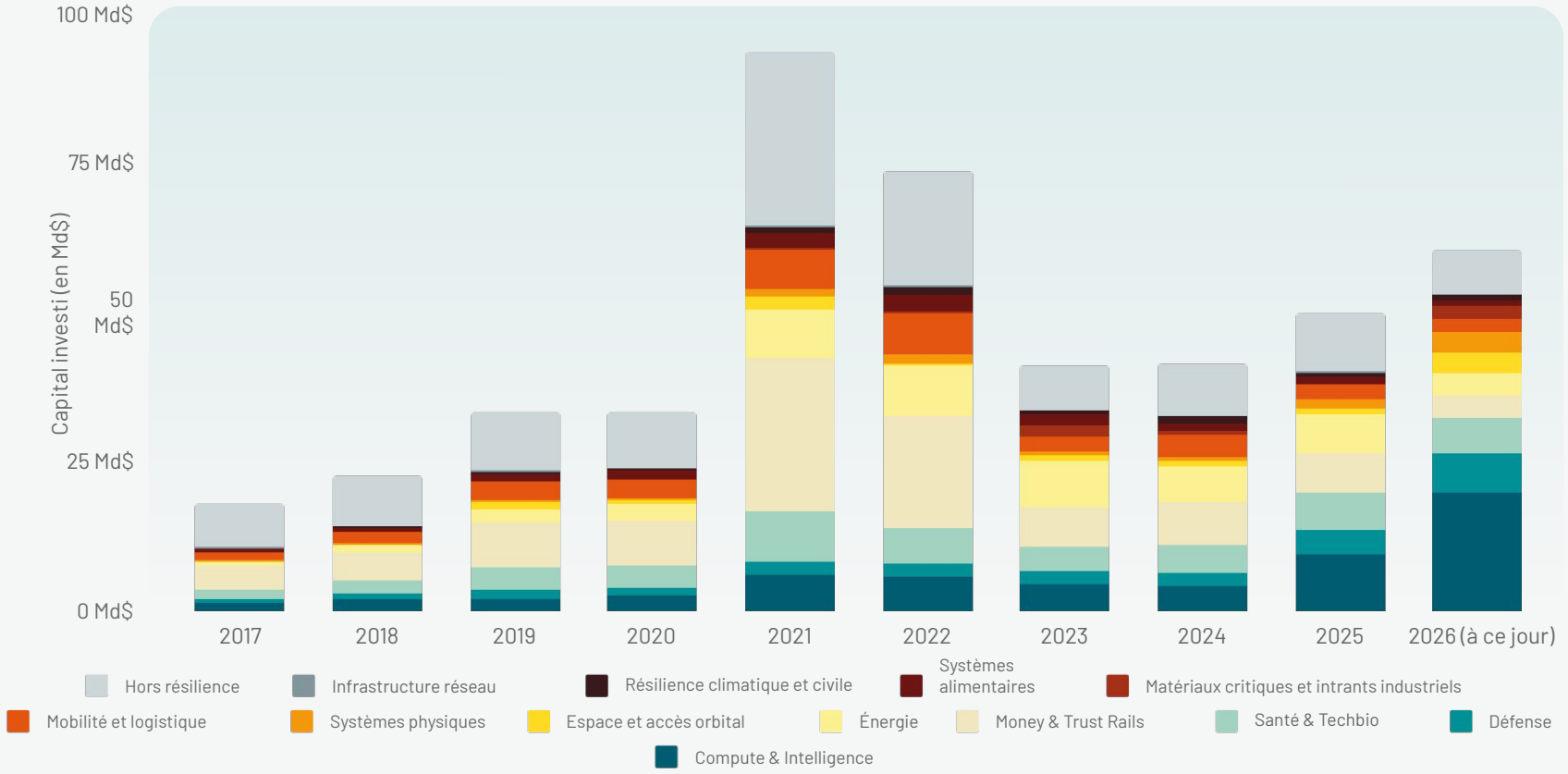
Dans les années 2010, les entreprises de logiciels grand public et d'entreprise étaient au centre de l'attention, et la résilience n'était perçue ni comme nécessaire, ni comme une opportunité majeure.

Depuis lors, l'Europe et ses pairs ont considérablement accru leurs investissements dans les technologies critiques. La Chine, qui n'a dépassé l'Europe en termes d'investissements dans la résilience qu'à partir de 2021, occupe désormais la tête dans la catégorie Climate & Civil Resilience, des panneaux solaires aux batteries en passant par les véhicules électriques. Les États-Unis, qui consacrent environ 92 % de leurs capitaux à la résilience, sont devenus un leader dans le domaine Compute & Intelligence, avec OpenAI et Anthropic qui dominent ce secteur.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les capitaux européens se réorientent vers les couches inférieures de la chaîne de valeur et se concentrent sur le calcul, l'intelligence artificielle et la défense

Capital investi (en milliards de dollars) par catégorie de La résilience européenne, de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Elles excluent les secteurs suivants : la pharmacie, la dette, le capital de prêt et les subventions. Les catégories de résilience correspondent aux 12 catégories de « La résilience européenne » définies (voir page 79), chaque entreprise ne pouvant être rattachée qu'à une seule catégorie. À noter que les logiciels d'entreprise et le secteur grand public ne relèvent pas de « La résilience européenne ».

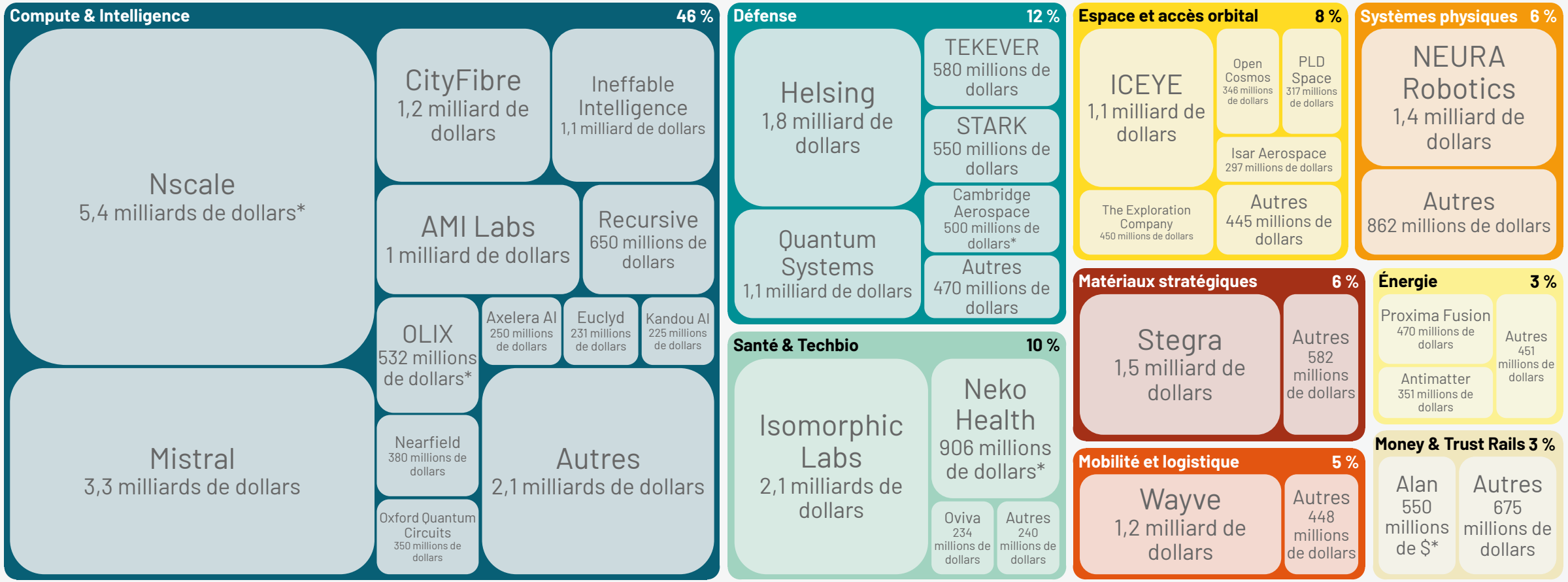
L'investissement dans la catégorie Compute & Intelligence arrive largement en tête, avec 20 milliards de dollars investis au cours des neuf premiers mois de 2026. Ce montant représente plus du double des 9,5 milliards de dollars investis l'année dernière et dépasse également de loin celui de la deuxième catégorie la plus importante de la résilience, Défense, avec 6,7 milliards de dollars investis.

Les investissements dans la catégorie Money & Trust Rails sont en baisse depuis 2021, en phase avec un ralentissement mondial des investissements dans la fintech. L'essor de la fintech en Europe a donné naissance à des entreprises de classe mondiale au niveau de la couche applicative
, notamment Revolut, ainsi qu'à des acteurs clés des infrastructures de paiement, avec Adyen en tête. Cette réorientation vers Compute & Intelligence et Defence témoigne d'un déplacement des capitaux plus en aval de la pile technologique, vers les infrastructures critiques.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Le calcul et la défense représentent plus de la moitié des plus importantes levées de fonds renforçant l'European Resilience, avec en tête Nscale, Mistral et Helsing

Répartition des levées de fonds de 100 millions de dollars ou plus dans le domaine de la résilience en Europe, de janvier à ce jour en 2026



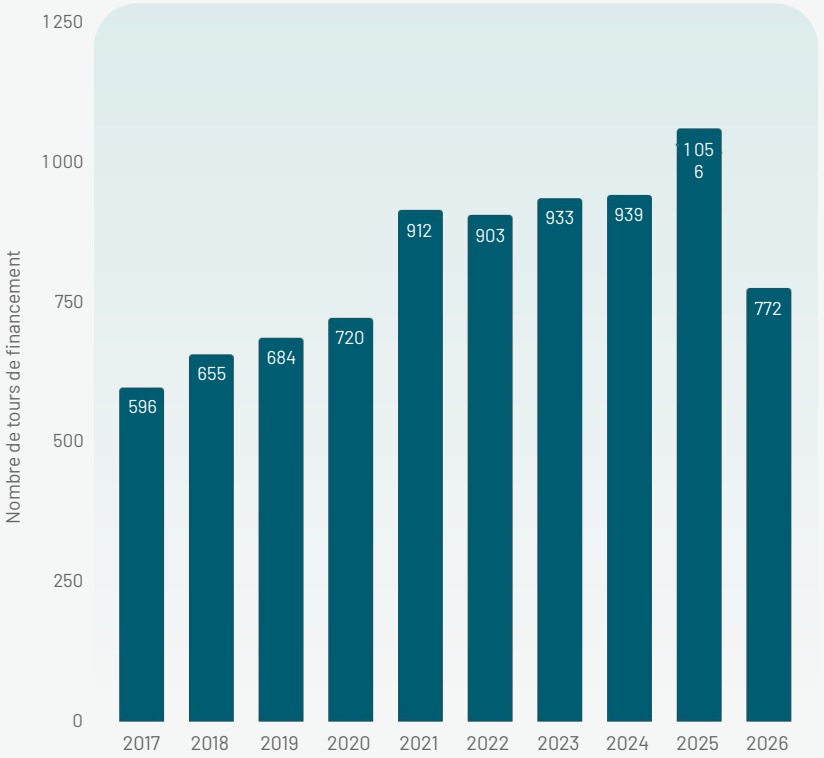
Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Données au 30 septembre 2026. Couvre les levées de fonds individuelles de 100 millions de dollars ou plus réalisées par des entreprises européennes dans les 12 catégories de « La résilience européenne » (voir page 79). Exclut le secteur pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions. Les catégories « Climate & Civil Resilience » et « Food Systems » ne sont pas présentées (1,1 % au total). *Somme de deux levées de fonds. Les chiffres peuvent ne pas totaliser 100 % en raison des arrondis.

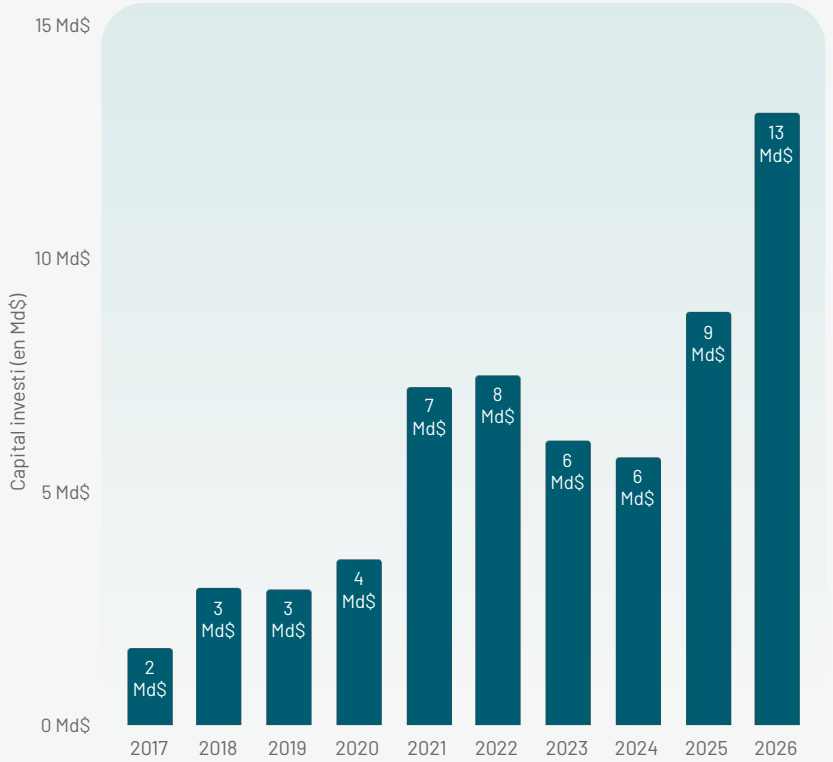
Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les technologies de pointe et stratégiques s'appuient sur l'héritage européen d'universités et de laboratoires de recherche de classe mondiale

Nombre de levées de fonds réalisées par les spin-offs universitaires européennes (#), de 2017 à 2026



Capital total investi (en milliards de dollars) dans les spin-offs universitaires européennes, de 2017 à 2026



Source : dealroom.co

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Les chiffres pour l'année complète 2026 sont extrapolés linéairement à partir des données cumulées à ce jour. Les spin-offs universitaires sont des entreprises technologiques européennes que Dealroom classe comme spin-offs et dont le tour de table de spin-off mentionne une université, un organisme de recherche, un hôpital universitaire ou un bureau de transfert de technologie en tant qu'entité mère. Les spin-offs d'entreprise et les spin-offs ne reposant pas sur la propriété intellectuelle sont exclus. Sont également exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, le capital de prêt et les subventions.

L'écosystème des spinouts européens prend de l'ampleur et est en passe de connaître son année la plus forte à ce jour, en termes de capitaux investis dans ces spinouts.

Les spinouts universitaires sont des entreprises créées au sein d'une université ou d'un cadre de recherche afin de permettre la commercialisation de la propriété intellectuelle, transformant ainsi les découvertes scientifiques en produits et services concrets que le public peut découvrir.

Alors que la résilience recentre l'attention sur la Deep Tech, l'Europe a l'occasion de tirer parti de ses atouts intrinsèques. Le continent abrite 45 % des 100 meilleures universités mondiales, ainsi que quatre des dix meilleures universités techniques au monde (contre trois aux États-Unis).

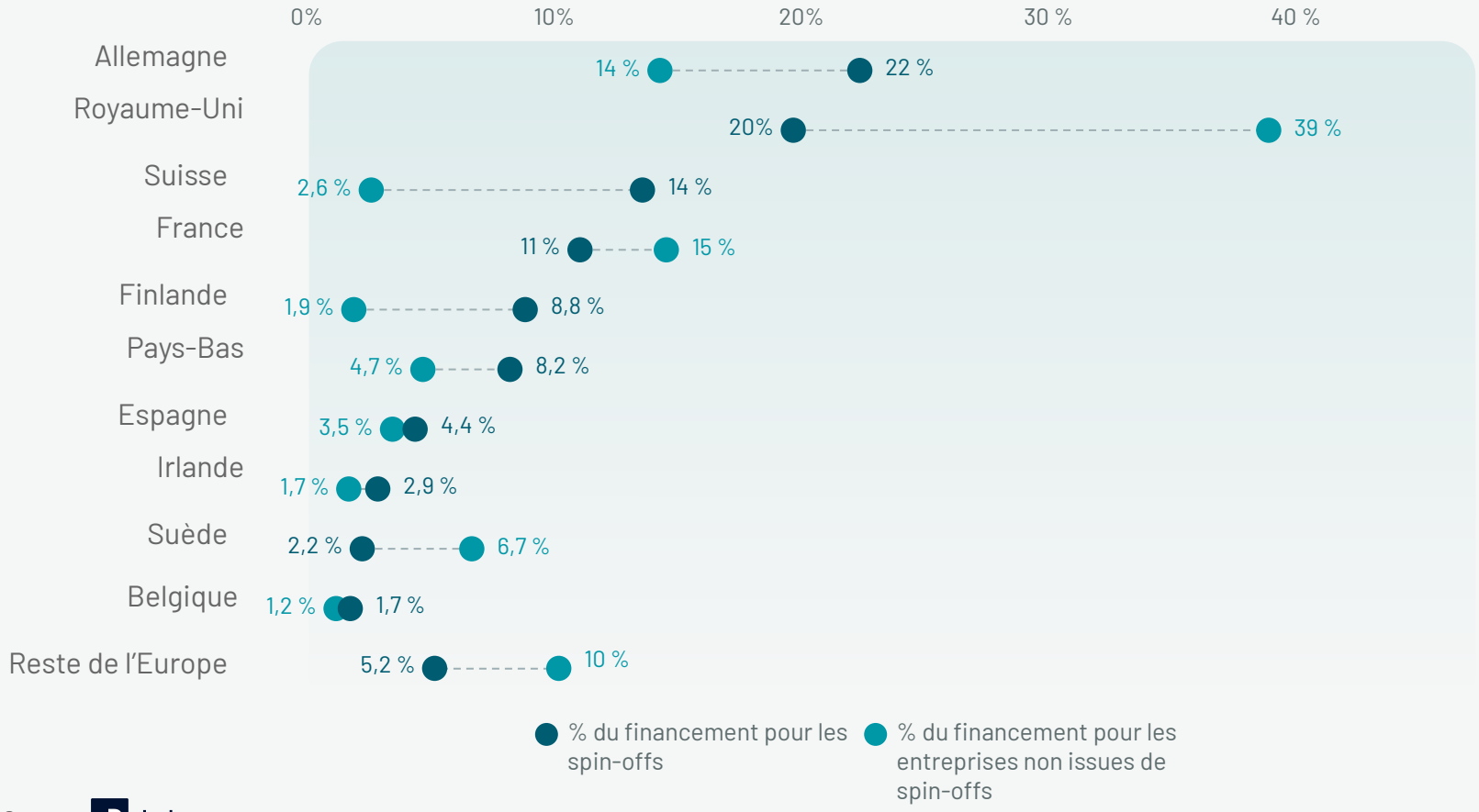
Le niveau record de financement des spin-offs cette année reflète le nombre d'entreprises européennes nées dans la recherche qui atteignent désormais une taille significative et peuvent lever des montants importants. Cela explique aussi la forte hausse des financements malgré un nombre de transactions inférieur aux années précédentes. Les grosses levées ont représenté l'essentiel des financements, avec 21 levées de plus de 100 millions de dollars au 30 septembre, les plus grosses revenant à ICEYE (université Aalto), Quantum Systems (université de la Bundeswehr de Munich) et Proxima Fusion (Institut Max Planck de physique des plasmas).

Avec le soutien fier de atomico aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les spin-offs issus de la recherche de pointe redessinent la carte technologique européenne autour de ses pôles d'excellence

Part du capital investi dans les spin-offs européennes par rapport aux non-spin-offs (%), de 2024 à 2026 (à ce jour)



Source : dealroom.co

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Les spin-offs universitaires sont des entreprises technologiques européennes que Dealroom classe comme spin-offs et dont le tour de table de spin-off désigne une université, un organisme de recherche, un hôpital universitaire ou un bureau de transfert de technologie en tant qu'entité mère. Les spin-offs d'entreprises et les spin-offs ne reposant pas sur la propriété intellectuelle sont exclus. Sont également exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, le capital de prêt et les subventions. Les pays présentés sont les 10 ayant attiré le plus de capitaux pour les spin-offs universitaires entre 2024 et 2026 (à ce jour).

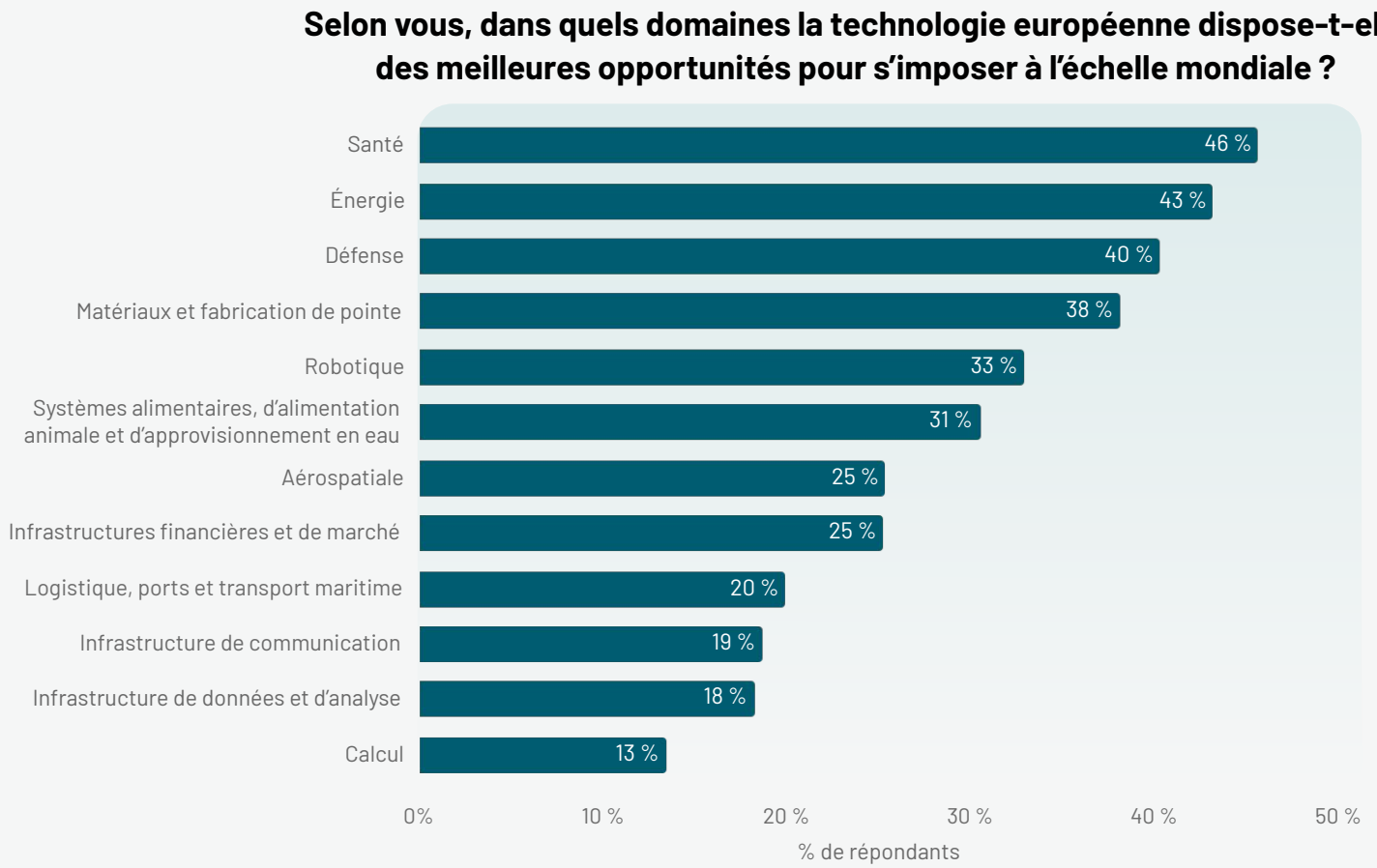
Les spinouts étendent la création d'entreprises et l'investissement à un éventail plus large de pays et de villes européens que le reste de l'écosystème des Start-ups.

En Allemagne, les spin-offs lèvent la plus grande part de l'ensemble des capitaux levés par les spin-offs en Europe, soit 22 %, tandis que les autres start-ups allemandes ne captent que 14 % de l'ensemble des capitaux levés par les non-spin-offs. Parmi ces opérations figure la levée de 470 millions de dollars réalisée en juillet par Proxima Fusion, la toute première spin-off issue de l'Institut Max Planck de physique des plasmas. En Finlande, aux Pays-Bas, en Suisse et en Espagne, où se trouvent respectivement l'Université Aalto, la TU Delft, l'ETH Zurich et l'Universidad Politécnica de Madrid, nous constatons également que les spinouts lèvent une part plus importante de capitaux que les non-spinouts.

Cela démontre l'impact considérable des universités de premier plan dans l'incubation d'entreprises technologiques, en particulier lorsque des efforts ont été déployés pour harmoniser les stratégies de commercialisation de la recherche. En Allemagne, par exemple, le laboratoire de Start-up de l'Université technique de Munich, UnternehmerTUM, se classe systématiquement en tête du classement annuel des pôles de Start-up publié par le Financial Times. Il a également conclu un partenariat avec la firme de capital risque UVC afin de soutenir le flux de transactions.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'écosystème identifie ses plus grandes opportunités de leadership mondial dans la santé, l'énergie et la défense



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Ensemble des répondants. Question à choix multiples permettant aux répondants de cocher toutes les réponses applicables ; le graphique ne présente que les options les plus fréquemment choisies. Les répondants ayant sélectionné « Aucune des réponses ci-dessus » représentent 3 % et ne figurent pas dans le graphique.

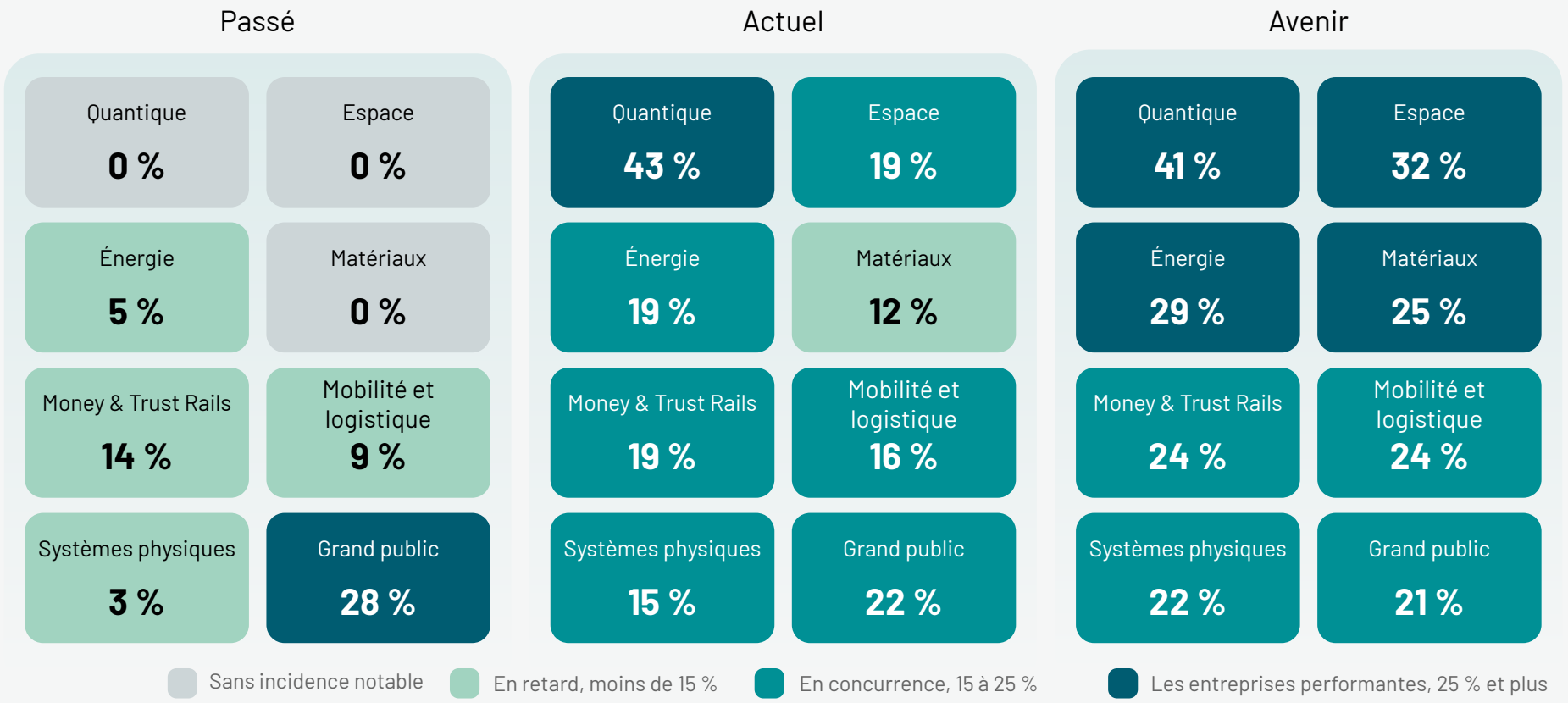
Lorsqu'on demande aux répondants dans quels domaines la technologie européenne peut prendre la tête, notre enquête place la santé et l'énergie en tête. La défense (40 %), les matériaux et la fabrication de pointe (38 %) ainsi que la robotique (33 %) suivent, mettant en évidence **des opportunités dans le domaine de l'IA physique et de la réindustrialisation de l'Europe.** Le calcul (Compute) arrive en dernière position avec 13 %, ce qui suggère que les répondants sont prêts à céder le leadership dans un domaine crucial.

La défense, en tant que choix prioritaire, atteint 48 % parmi les répondants d'Europe centrale et orientale et 66 % en Estonie. Avec la guerre à leurs portes, ces répondants sont les plus conscients de l'ampleur des moyens nécessaires pour assurer leur sécurité.

Avec le soutien fier de atomico aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH

L'Europe forme déjà la prochaine génération de leaders mondiaux dans les domaines du quantique, de l'espace, de l'énergie et au-delà

Part de l'Europe en nombre d'entreprises par rapport au total mondial, par thème sélectionné et par cycle de vie de l'entreprise* (%), 2026



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase S&P Global Market Intelligence

Notes : Données au 30 septembre 2026 pour les entreprises privées et au 20 octobre 2026 pour les entreprises cotées. * Selon le cycle de vie des entreprises, « Passé » désigne les 1 000 premières entreprises technologiques cotées, « Actuel » les entreprises technologiques privées ayant levé au moins 50 millions de dollars et « Avenir » les entreprises technologiques privées ayant levé moins de 15 millions de dollars.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les cohortes actuelles et futures de Start-ups européennes représentent une part significative des entreprises qui se développent dans des domaines technologiques stratégiques. Le passé constitue un indicateur retardé, façonné par une première vague d'entreprises phares étroitement liées au secteur grand public. La prochaine vague fait le lien entre les mondes numérique et physique, dans les domaines du quantique, de l'espace, de l'énergie et des matériaux, et s'appuie sur une base industrielle et de recherche qui a mis des générations à se construire et qui est difficile à reproduire. L'IA traverse l'ensemble de ces domaines et accélère l'avènement de cet avenir, grâce aux talents techniques de haut niveau européens qui la mettent en œuvre. Ce sont les catégories où l'Europe a les meilleures chances de créer des leaders mondiaux, si les capitaux évoluent à leur rythme.

L'Europe peut prendre la tête de l'ère quantique dès le départ. Ses supercalculateurs exploitent déjà des ordinateurs quantiques, et les clients passent de l'exploration à la mise en œuvre. Pour passer à l'échelle, il faut des acheteurs précoces, du Growth Capital et la liberté de développer ici. Depuis l'Europe, nous avons bâti une entreprise quantique mondiale. Les prochaines entreprises pourront en faire de même.

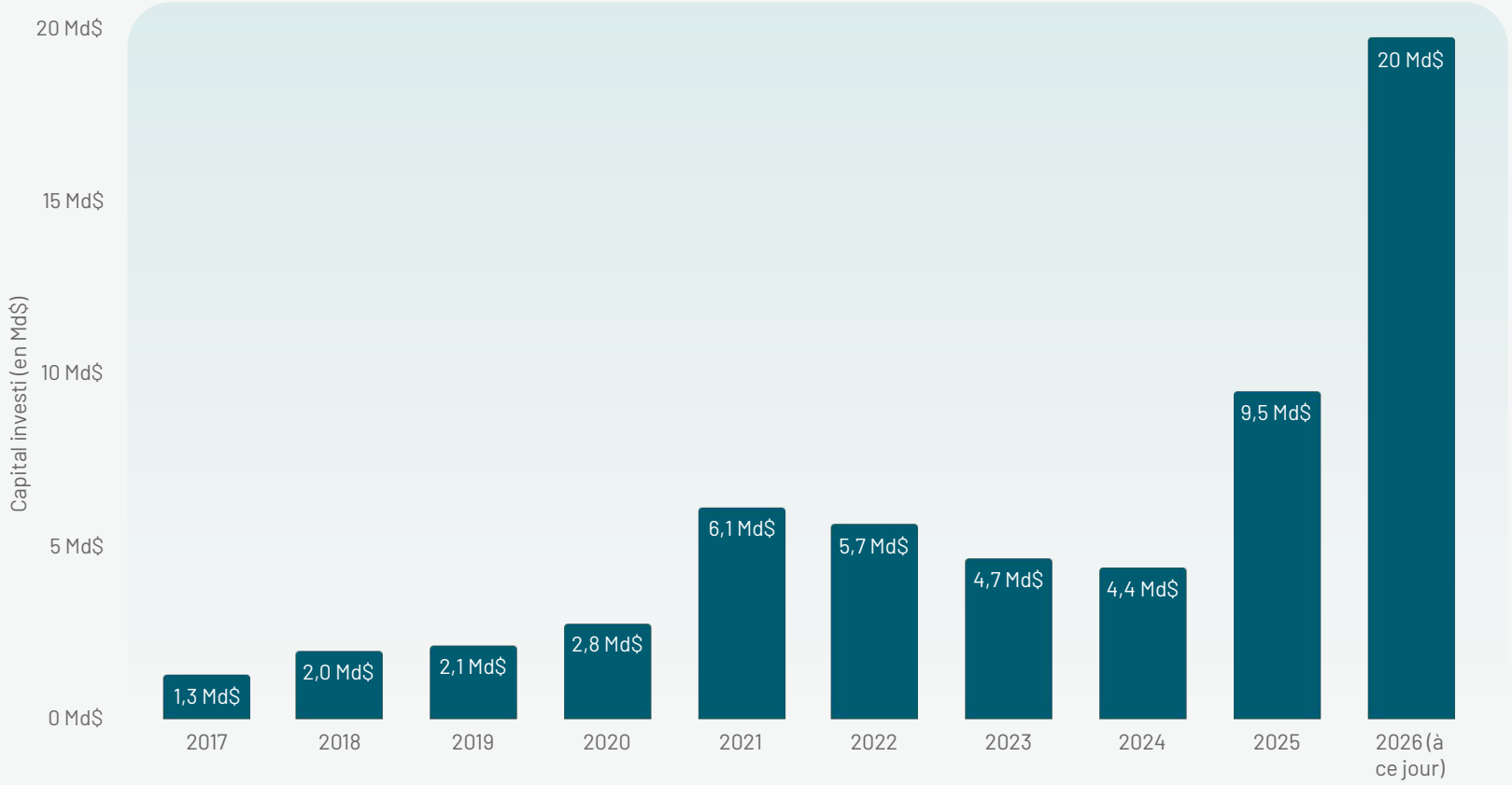
Jan Goetz
Founder, IQM



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'IA stimule les progrès dans toutes les technologies clés — et l'Europe investit plus que jamais

Capital investi (en milliards de dollars) dans les entreprises européennes Compute & Intelligence, de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Elles n'incluent pas les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions.

En Europe, les investissements dans le secteur Compute & Intelligence ont plus que doublé en un an, passant de 9,5 milliards de dollars en 2025 à 20 milliards de dollars à ce jour en 2026.

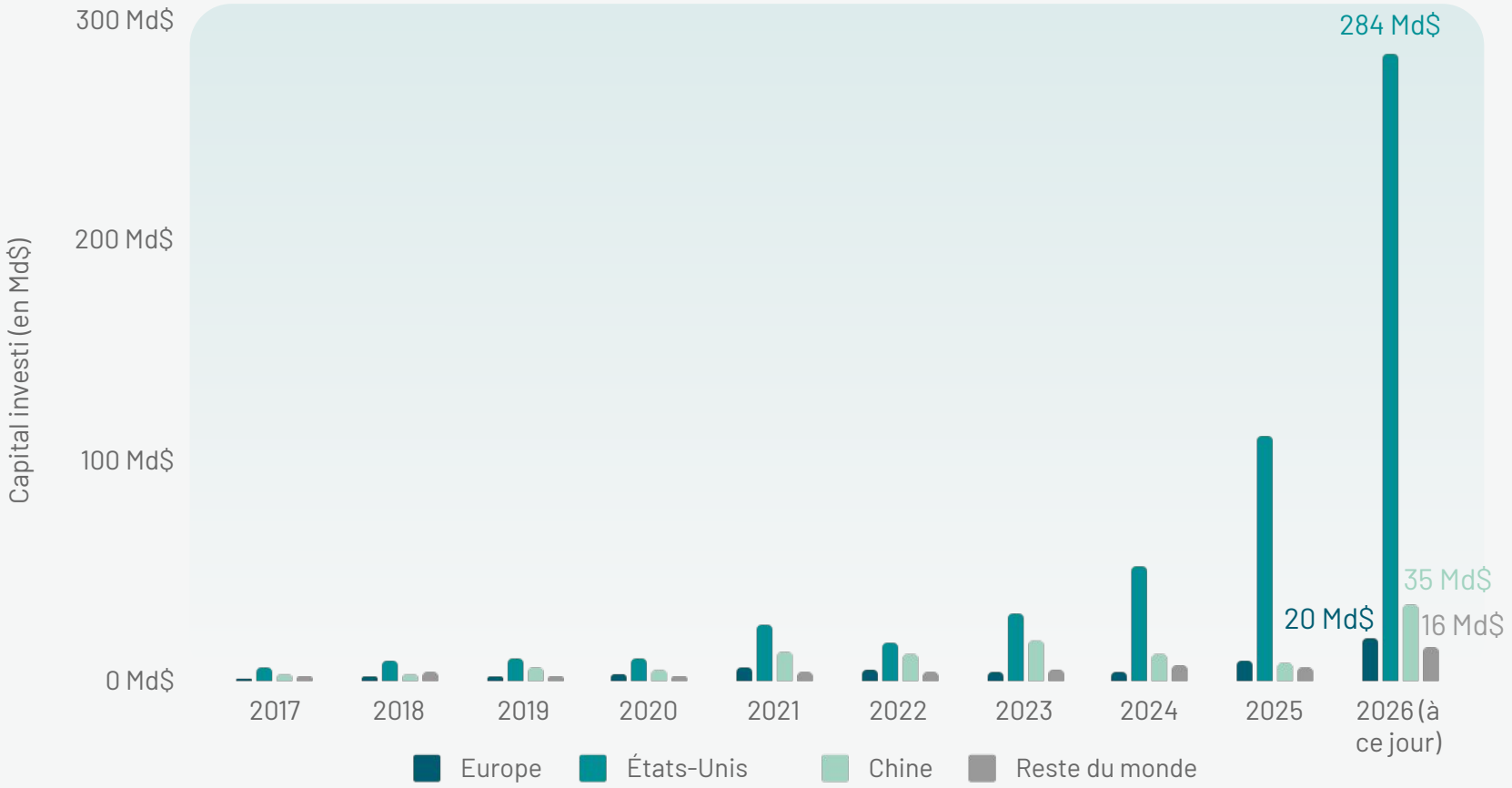
L'Europe compte désormais des entreprises compétitives qui émergent à chaque niveau de la pile technologique de l'IA. Nscale développe les infrastructures de calcul, tandis que Fractile, OLIX, Callosum et Lace Lithography, entre autres, travaillent sur les puces et les technologies de fabrication de puces qui les sous-tendent. Mistral et Aleph Alpha développent des modèles souverains et à poids ouverts que les entreprises et les gouvernements peuvent exploiter selon leurs propres conditions. Black Forest Labs et ElevenLabs figurent parmi les leaders mondiaux dans le domaine des médias génératifs. Une nouvelle génération de laboratoires de recherche axés sur les modèles du monde et d'autres domaines de pointe de l'IA, notamment AMI Labs et Ineffable Intelligence, choisit de se développer et de passer à l'échelle depuis l'Europe.

Il n'est pas surprenant que les capitaux soient concentrés, Nscale et Mistral se partageant près de la moitié des investissements de cette année. La part de la pile IA que l'Europe pourra construire et maîtriser dépendra de la richesse de l'écosystème qui les soutient, ainsi que de leur capacité à commercialiser des produits de pointe, à poursuivre leur expansion et à attirer des viviers importants de talents et de capitaux.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Aller plus vite ne suffit pas. En neuf mois cette année, les États-Unis ont investi cinq fois plus dans l'IA que l'Europe en une décennie

Capital investi (Md $) dans le secteur Compute & Intelligence par région, 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Elles n'incluent pas les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions.

L'Europe investit dans l'IA plus rapidement que jamais, mais les États-Unis ont pris une longueur d'avance au cours des trois dernières années.

Le financement européen dans le domaine du Compute & Intelligence a plus que doublé cette année. Or, la seule hausse des investissements américains a dépassé la totalité des montants investis par l'Europe en une décennie. La majeure partie de ces fonds a été allouée à quelques laboratoires de pointe, OpenAI et Anthropic se partageant 61 % du financement mondial. Il s'agit de levées de fonds à l'échelle de l'infrastructure destinées à financer la puissance de calcul, et les marchés de capitaux privés européens ne disposent pas d'une profondeur suffisante pour investir à cette échelle. Lorsque ces deux laboratoires procéderont à leur introduction en bourse, l'écart se reportera sur les marchés publics.

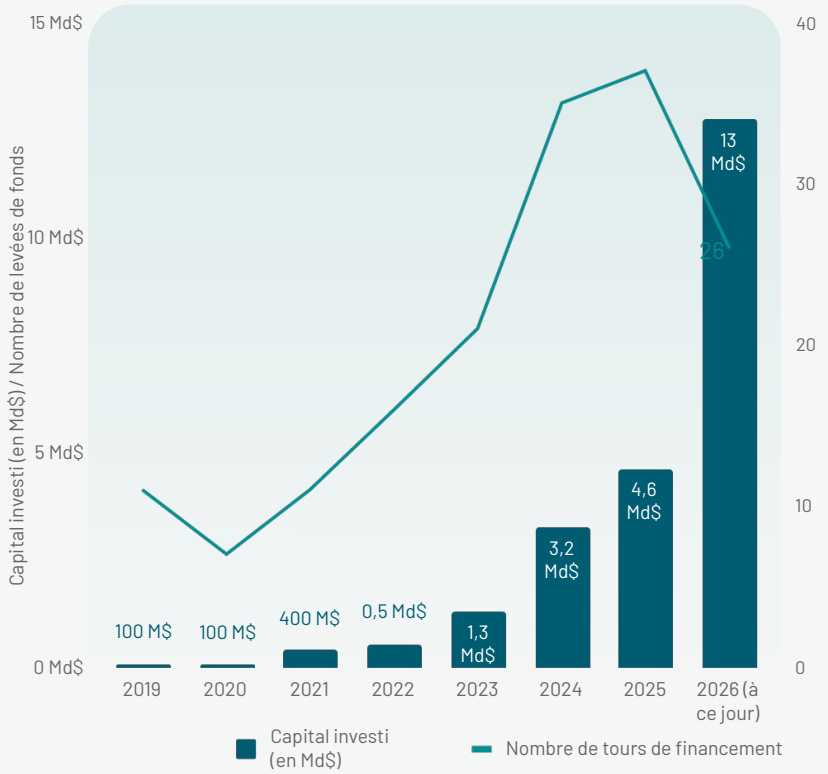
Pour l'instant, l'Europe ne peut pas atteindre ce niveau d'investissement. Cela oblige les fondateurs, les entreprises et les institutions européennes à prendre des décisions difficiles quant aux lieux où s'implanter et où concurrencer, tandis que l'Europe continue de développer une base de capitaux suffisamment solide pour financer ces choix à l'échelle mondiale.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

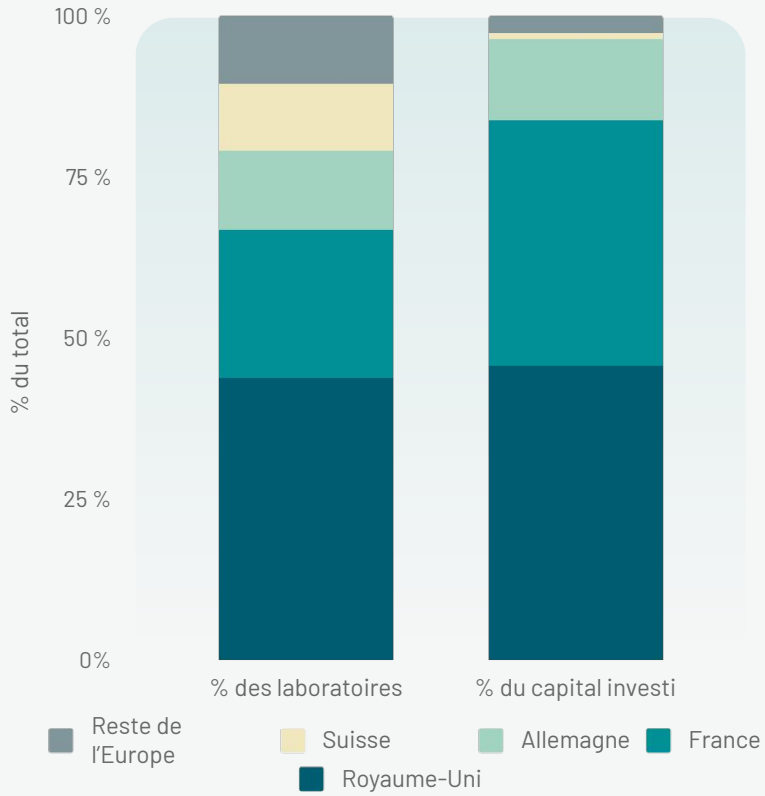
L'IA en est encore à ses débuts et offre d'immenses perspectives — les talents européens en IA attirent des investissements records

Investissements dans les laboratoires européens d'IA de pointe, de 2019* à 2026 (à ce jour)

Capital investi (en milliards $) et nombre de levées de fonds (#)



Nombre de laboratoires et capitaux investis par pays (%)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Sont exclus les éléments suivants : la dette, les capitaux de prêt et les subventions. *Le premier investissement remonte à 2019. Les laboratoires d'IA de pointe comprennent 57 entreprises européennes qui pré-entraînent leurs propres modèles de base dans les domaines de l'usage général, de la science, de la robotique et des médias.

La course à l'IA compte déjà des leaders précoces, mais elle est loin d'être tranchée.

Des gagnants se sont imposés dans le domaine des grands modèles de langage, mais les LLM ne constituent qu'une approche parmi tant d'autres. La frontière de l'IA ne fait que s'ouvrir : modèles du monde, nouvelles architectures, laboratoires d'IA physique développant l'intelligence pour les machines, et laboratoires spécialisés entraînant des modèles pour la science, la santé et l'industrie.

Sur ce point, l'Europe dispose d'un avantage fondamental. Elle compte un vivier riche de chercheurs d'élite, et des chercheurs issus des principaux laboratoires de pointe, tels que DeepMind et FAIR, quittent ces structures pour fonder leurs propres entreprises en Europe, notamment Ineffable, AMI Labs, Emulant et Isomorphic Labs.

> *Les premiers modèles du monde ont été développés à Londres et à Cambridge avant même que ce domaine ne porte un nom, et la moitié de notre équipe y travaille encore aujourd'hui. Nous sommes à l'ère du GPT-2, ce champ est donc entièrement ouvert. Ce qui fera la différence, c'est l'ampleur de nos ambitions et notre capacité collective à imaginer ce qui est possible.*

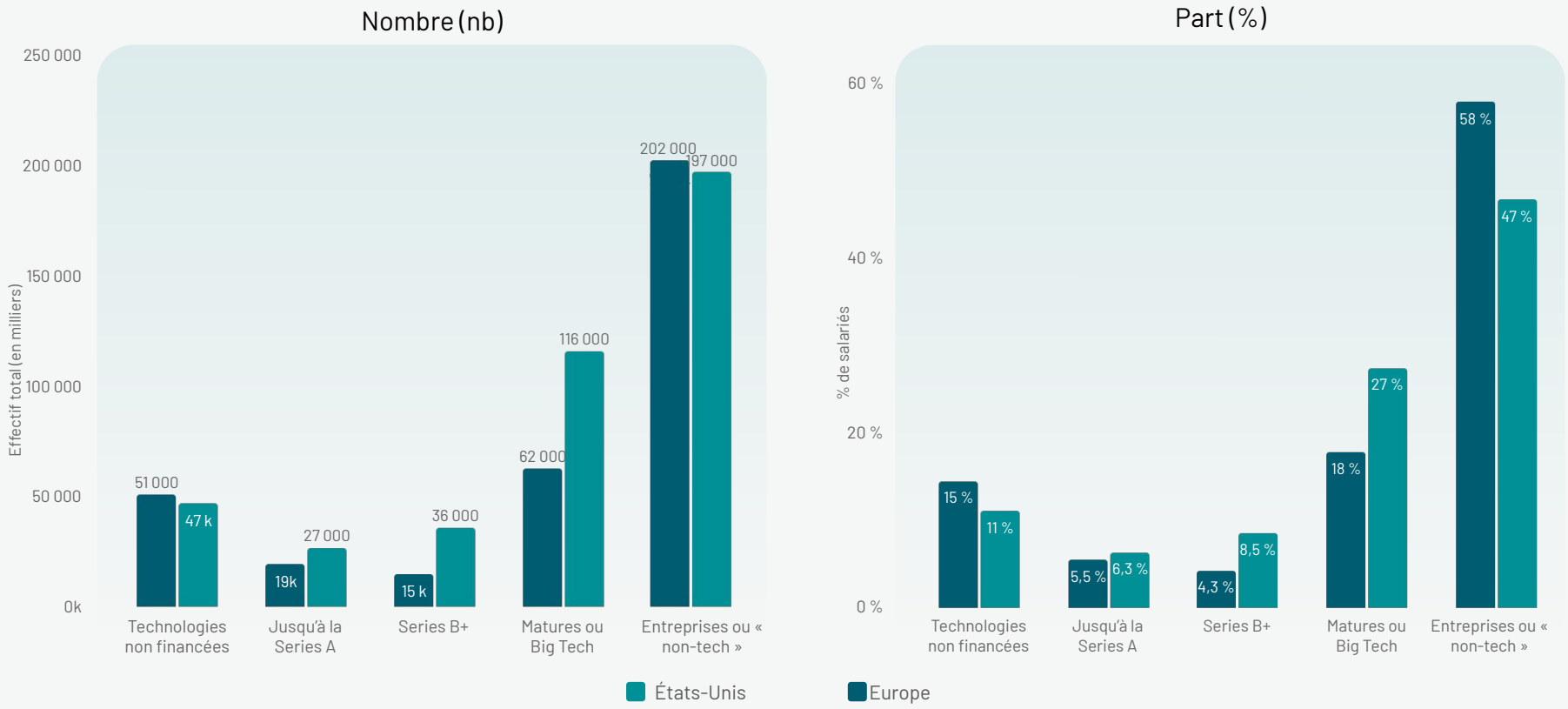
Jeff Hawke
Co-founder & CTO, Odyssey



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La plus grande opportunité de l'IA en Europe réside dans le vivier de plus de 300 000 talents en IA qui ne créent pas encore de start-ups

Salariés du secteur de l'IA par type d'employeur et par région, 2026



Source : atomico powered by revelio labs | dealroom.co | crunchbase

Notes : Les données sont en date du 8 octobre 2026. Les entreprises sont regroupées en fonction du tour de financement le plus élevé qu'elles ont levé. La catégorie « entreprises technologiques non financées » comprend les entreprises technologiques pour lesquelles aucun financement n'a été enregistré. La catégorie « jusqu'à Series A » comprend les tours Angel, Crowdfunding, Pre-Seed, Seed et Series A. La catégorie « Series B+ » comprend Series B et les tours ultérieurs, ainsi que les tours convertibles. La catégorie « entreprises matures ou Big Tech » comprend les entreprises technologiques ayant réalisé un exit ou ayant levé uniquement des financements non-VC. La catégorie « entreprises traditionnelles ou « non-tech » » regroupe toutes les entreprises hors des secteurs technologiques.

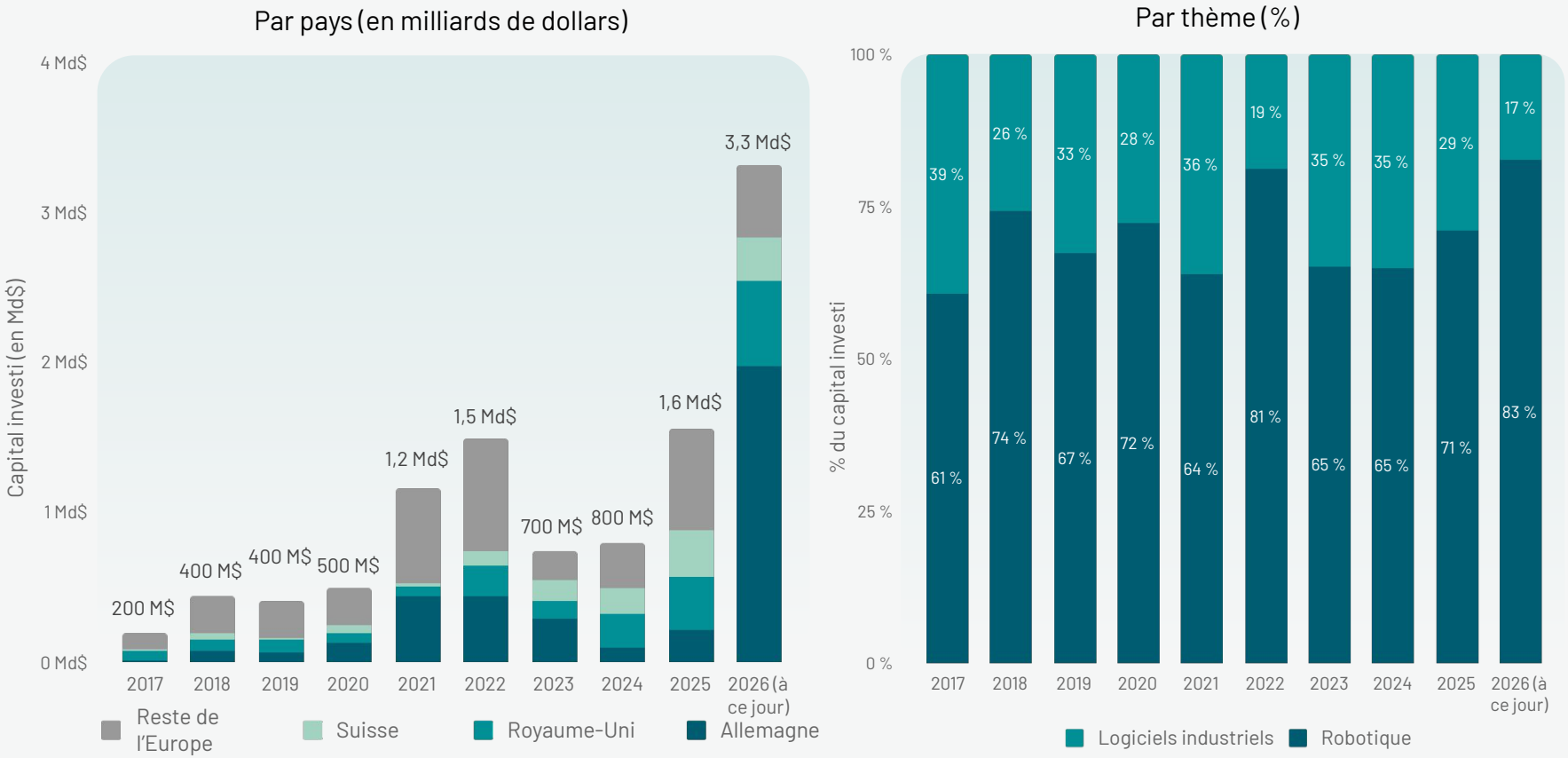
L'Europe compte près de 350 000 personnes travaillant dans le domaine de l'IA, mais ce qui lui fait défaut, c'est la circulation des talents. **Plus de la moitié (58 %) des talents européens en IA travaillent dans des entreprises traditionnelles ou des entreprises non technologiques**. Aux États-Unis, la répartition est plus équilibrée : seuls 47 % des talents en IA travaillent en dehors du secteur technologique, tandis que 53 % d'entre eux travaillent pour des entreprises développant de nouvelles technologies. L'Europe compte certaines des meilleures têtes pensantes au monde, mais trop peu d'entre elles construisent ce qui viendra ensuite.

Les talents peuvent également se retrouver bloqués. Les entreprises de Big Tech américaines sont les plus grands employeurs de talents de pointe sur le sol européen, employant près de 18 % de la main-d'œuvre dans le domaine de l'IA, et **la réglementation européenne leur permet de recourir à des clauses de non-concurrence et à des périodes de mise à l'écart rémunérées qui ne seraient pas applicables chez elles, en Californie.** Dans un secteur qui évolue aussi rapidement que l'IA, une année d'inactivité représente une longue période.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La réindustrialisation de l'Europe rend l'IA physique indispensable — et les investissements augmentent rapidement

Capital investi (en milliards de dollars) dans les systèmes physiques en Europe, de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Elles excluent les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions. La robotique comprend les entreprises qui conçoivent des robots, des machines autonomes et leurs logiciels de commande. Les logiciels industriels comprennent les technologies de production destinées à la conception, à la fabrication et à la maintenance de produits physiques.

L'IA physique se joue sur le terrain industriel. Le tissu industriel, automobile, d'ingénierie et logistique européen offre aux fondateurs de réels avantages difficiles à reproduire ailleurs : des flux de travail complexes en conditions réelles, des données d'exploitation propriétaires, ainsi que des acheteurs et des partenaires exigeants avec lesquels les déployer. Le besoin est également urgent. Le vieillissement de la main-d'œuvre et la faible croissance de la productivité font de l'automatisation une nécessité économique. **Les capitaux y répondent, sous l'impulsion de l'Allemagne et principalement concentrés dans la robotique.**

L'opportunité actuelle consiste à faire croître les leaders européens de l'IA physique, en s'appuyant sur les acteurs industriels établis en tant que clients, partenaires et acquéreurs, afin que les entreprises qui construisent la prochaine base industrielle de l'Europe se développent ici.

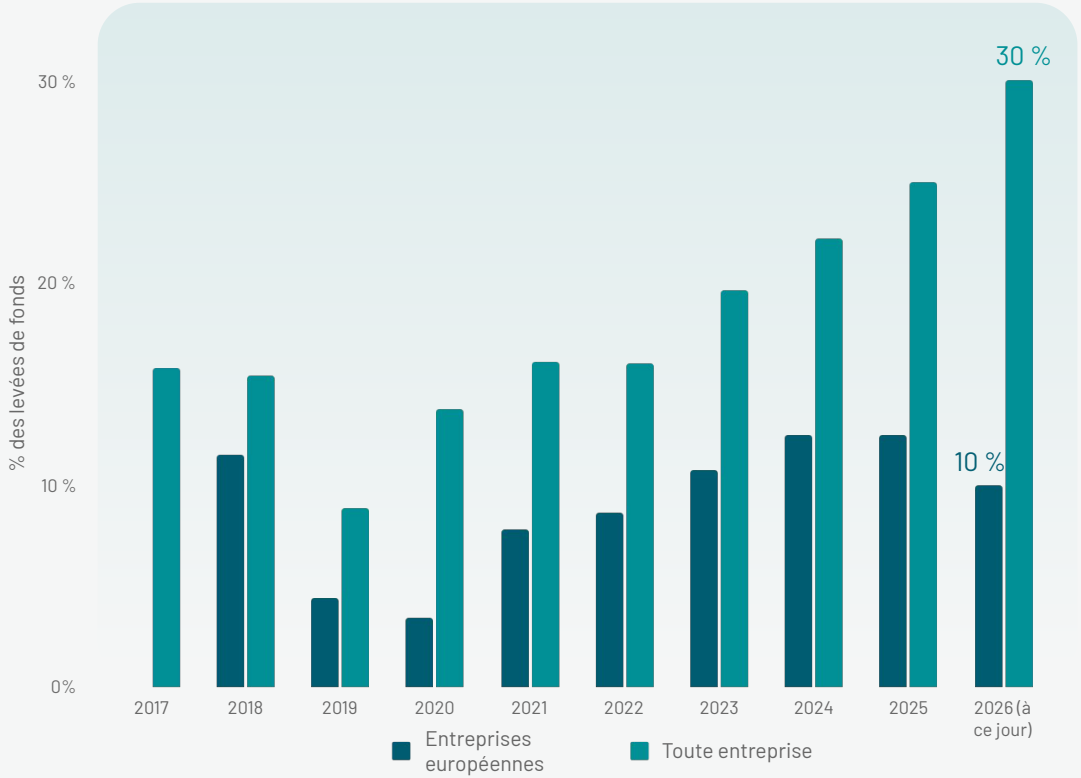
> *L'excellence européenne en matière d'IA et de recherche, associée à des capacités de fabrication de pointe, fait de l'IA physique une opportunité de croissance naturelle. Les véhicules autonomes représenteront la moitié de la valeur de ce secteur — qui devrait atteindre 900 milliards de dollars d'ici 2035 — et offriront un modèle pour investir dans les industries à forte croissance, la souveraineté en matière d'IA et la relance de l'industrie manufacturière à travers l'Europe.*

Sarah Gates
VP, Global Affairs & Assurance, Wayve



L'industrie commence à jouer le rôle de client, d'investisseur et d'acquéreur de start-ups européennes

Part des levées de fonds européennes de 100 millions de dollars ou plus comportant un investisseur entreprise (%), de 2017 à 2026 (à ce jour)



Sélection d'investissements d'entreprises européennes

BOSCH | NEURA
Series C (2026) : **1,4 milliard de dollars**

STELLANTIS | wayve
Series D (2026) : **1,2 milliard de dollars**

arm | OLIX
Series B (2026) : **312 millions de dollars**

ASML | Mistral AI
Series C (2025) : **1,9 milliard de dollars**

NOKIA | NSCALE
Series B (2025) : **1,1 milliard de dollars**

Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Sont exclus les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, le capital de prêt et les subventions. Une entreprise stratégique désigne une société d'exploitation ou une branche de capital risque qu'elle contrôle ; les banques, les assureurs, les gestionnaires d'actifs, les sociétés de portefeuille d'investissement, les organismes publics et les family offices sont exclus.

Sous la pression de la Chine et confrontée à la hausse des prix de l'énergie, l'industrie européenne n'a d'autre choix que d'innover ; c'est pourquoi les entreprises accélèrent l'adoption des technologies et allouent plus de fonds que jamais à la tech.

Les acheteurs professionnels se tournent massivement vers des solutions souveraines et des plateformes locales. Le partenariat entre Bosch et NEURA Robotics, par exemple, vise à déployer à grande échelle la robotique humanoïde de NEURA et à inaugurer une nouvelle ère de la fabrication « made in Germany ».

Cette urgence stimule les investissements des entreprises, offrant aux Start-ups des participations stratégiques et un réseau de distribution auprès des entreprises. **Toutefois, celles-ci restent minoritaires dans les structures actionnariales les plus importantes.** En 2026, les entreprises ont investi dans 30 % des levées de fonds européennes de 100 millions de dollars ou plus, soit le taux le plus élevé depuis dix ans, mais seul un tiers de ces investissements provenait d'Europe, une part inférieure à celle des années précédentes.

> *Le plus grand atout de l'Europe, ce sont des générations d'expertise industrielle. L'IA physique peut transformer ce savoir en compétences robotiques et en un nouveau socle de prospérité. Notre plus grand risque, c'est l'hésitation. Si nous ne parvenons pas à déployer à grande échelle ce que nous inventons, d'autres en capteront la valeur. L'Europe doit transformer sa force industrielle en leadership technologique.*

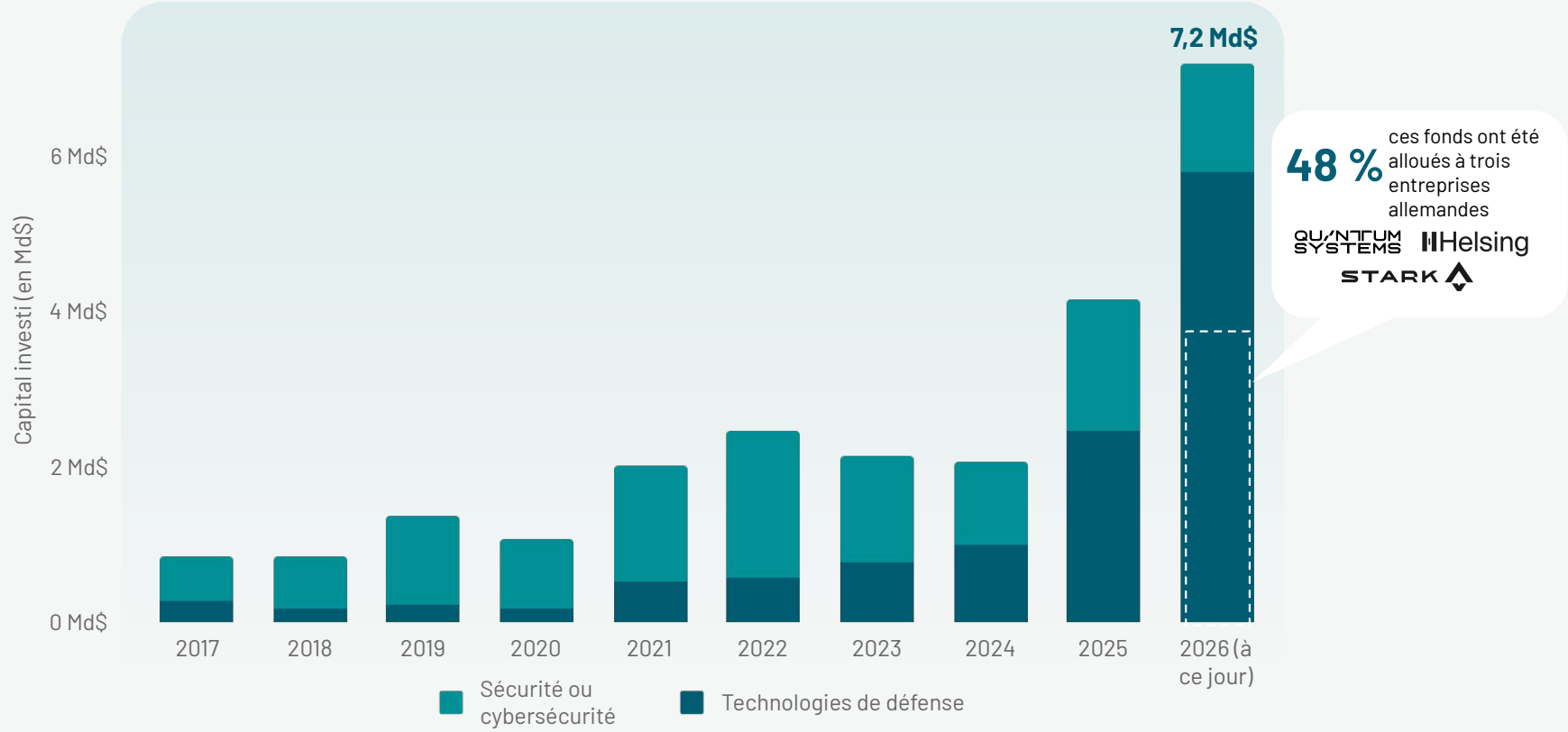
David Reger
Founder and CEO, NEURA Robotics



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La défense reste un secteur en forte croissance, avec des entreprises vedettes qui attirent des investissements records

Capital investi (en milliards de dollars) dans la technologie de défense européenne par sous-thème, 2017-2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Elles n'incluent pas les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions.

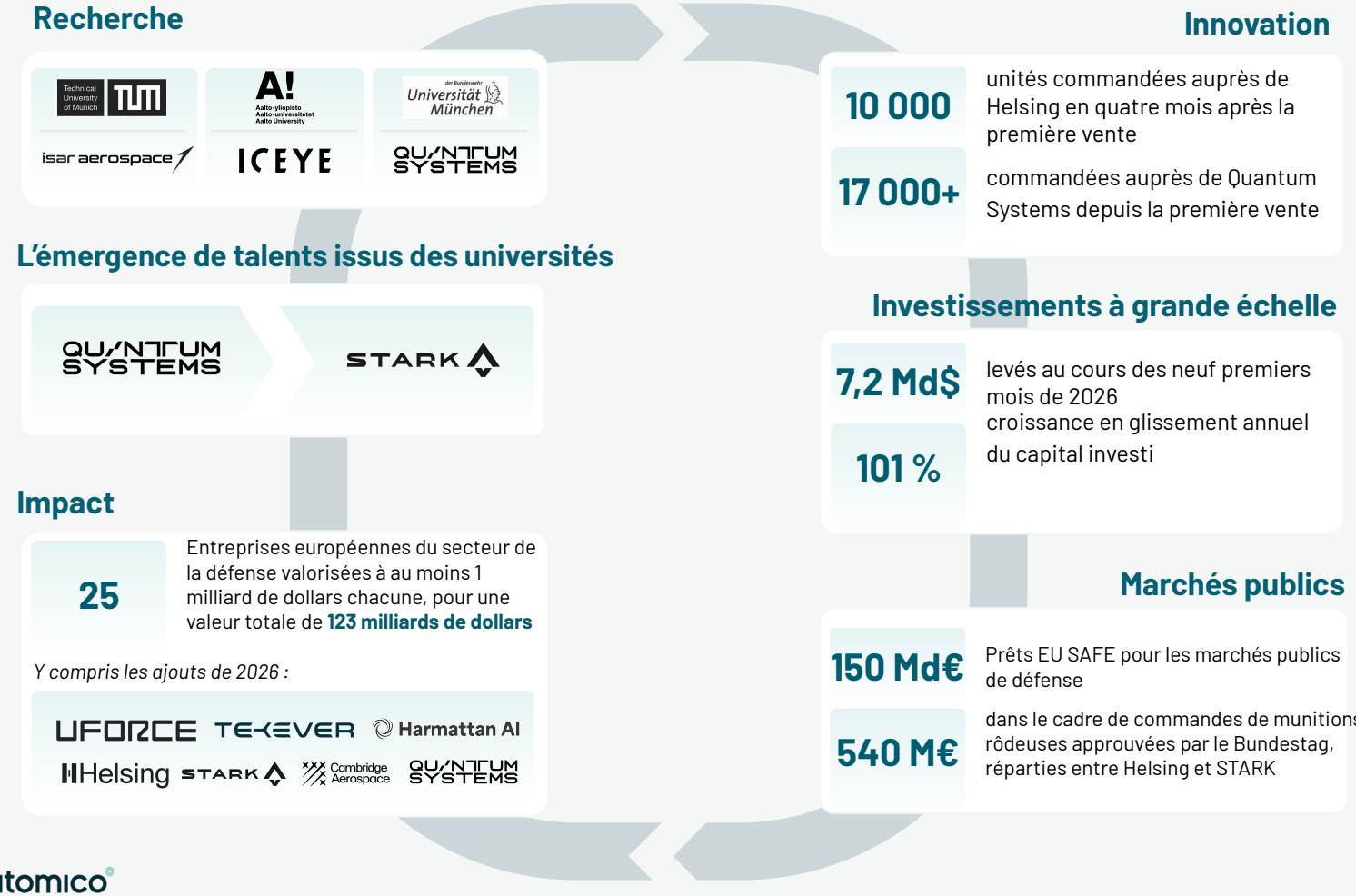
L'année 2026 a établi un nouveau record en matière d'investissements dans la défense, un secteur dont la dynamique s'accélère depuis 2024. Ce montant record de 7,2 milliards de dollars cette année s'explique par des méga-levées de fonds réalisées par les entreprises allemandes Helsing, STARK et Quantum Systems, qui ont représenté 48 % des financements de cette catégorie.

Cette croissance fait suite à une évolution de la demande. Les gouvernements européens se sont engagés à augmenter de manière soutenue leurs dépenses de défense, l'Allemagne a exempté la défense de sa règle d'or budgétaire et l'UE a ouvert de nouvelles lignes de financement telles que SAFE. Les investisseurs ont emboîté le pas : de plus en plus de fonds suppriment les exclusions liées à la défense et la BEI élargit son champ d'intervention en matière de financement. Les marchés publics commencent également à s'adresser aux Start-up à grande échelle, alors que les logiciels, les drones et les systèmes autonomes passent de la phase d'essais à celle de commandes importantes.

Cette année, nous avons regroupé la défense et la cybersécurité, compte tenu de l'importance croissante de cette dernière pour la guerre hybride et la sécurité nationale. La menace évolue, et au cours des derniers mois, plusieurs failles de sécurité aux enjeux majeurs ont été constatées, avec des agents développés par OpenAI qui ont attaqué Hugging Face et infiltré un site web du gouvernement australien.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Dans la défense, la recherche, les talents, le capital et les achats se cumulent pour devenir des leaders générationnels



Source : atomico

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Elles excluent les secteurs suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions. Ces informations s'appuient sur les annonces publiques des entreprises.

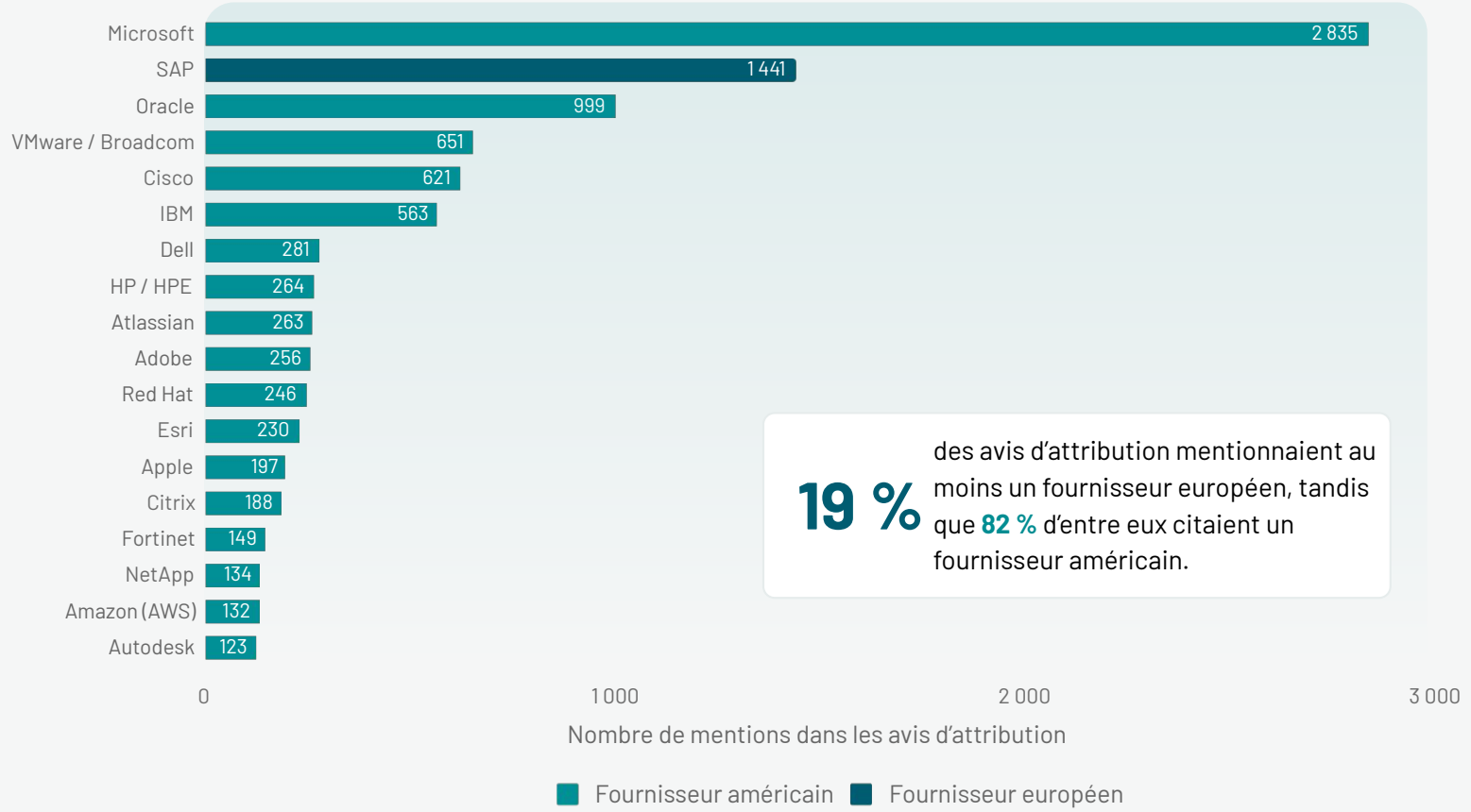
Le secteur technologique européen compte de nombreuses boucles de rétroaction, et les institutions de recherche en constituent une importante. Les talents issus des universités se lancent dans la création d'entreprises innovantes, qui attirent des capitaux ; ces capitaux, déployés à grande échelle, génèrent des résultats qui réinjectent encore plus d'argent, d'expérience et d'ambition dans l'écosystème. Le cycle recommence alors.

La technologie de défense illustre à quelle vitesse le cycle peut s'accélérer, puisque **quatre des cinq entreprises européennes de technologie de défense les mieux financées trouvent leurs origines dans des universités.** Le capital privé a suivi leur parcours, parallèlement à la demande publique. Les budgets de défense augmentent, souvent assortis d'objectifs de dépenses locales, et en février, la commission budgétaire du Bundestag allemand a approuvé des commandes de drones d'une valeur de 540 millions d'euros auprès de Helsing et de STARK.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les dépenses publiques européennes dans le secteur technologique représentent une opportunité majeure que les entreprises technologiques locales n'ont pas encore saisie

Les 18 fournisseurs les plus souvent cités dans les avis d'attribution de marchés publics technologiques en Europe (en nombre), de 2024 à 2026 (à ce jour)



19 % des avis d'attribution mentionnaient au moins un fournisseur européen, tandis que **82 %** d'entre eux citaient un fournisseur américain.

Source : Polytender

Notes : Les données sont à jour en octobre 2026. Le décompte porte sur les avis d'attribution de marchés publics technologiques en Europe dont le titre ou la description mentionne le fournisseur ou l'un de ses produits. Un avis peut mentionner plusieurs fournisseurs. Les 18 principaux fournisseurs sont présentés. L'analyse couvre les pays de l'UE/EEE et la Suisse, pour les marchés supérieurs aux seuils de l'UE.

Les marchés publics constituent l'une des principales sources de demande que les gouvernements européens contrôlent directement. Or, les produits qu'ils mentionnent sont pour la plupart développés en dehors du continent, ce qui laisse une part moindre de cette demande accessible aux Start-ups européennes.

Lorsque les acheteurs publics européens désignent un fournisseur dans un contrat technologique, il s'agit généralement d'un fournisseur américain. Sur les près de 9 500 avis d'attribution de contrats technologiques mentionnant au moins un fournisseur ou un produit depuis 2024, 82 % citent un fournisseur américain et seulement 19 % un fournisseur européen.

SAP est la seule entreprise européenne parmi les 18 fournisseurs les plus souvent cités. Microsoft apparaît dans près de deux fois plus d'avis que SAP.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'élan en faveur de la conception et de l'achat de solutions européennes s'accroît — mais l'impact sur les start-ups reste limité

Acheter la technologie européenne

298 milliards de livres

Plan d'investissement dans la défense
Sur quatre ans, avec 1,6 milliard de livres sterling alloués à l'innovation en matière de défense au Royaume-Uni.

150 milliards d'euros

SAFE
Prêts destinés aux marchés publics de défense, avec un accent sur l'approvisionnement auprès de fournisseurs européens.

35 Md de dollars

Dépenses IaaS pour le cloud souverain
35 milliards de dollars prévus en Europe sur la période 2026-2027, dépassant ainsi l'Amérique du Nord.

100 M de livres sterling

Marchés publics britanniques en matière d'IA souveraine
Contrats de 250 k£ à 10 M£, sans seuil minimum de chiffre d'affaires ni de seuil de total de bilan.

Développer la technologie européenne

30 milliards d'euros

AI Gigafactories
Lancement d'un appel d'offres pour débloquer des investissements en Europe.

2,6 milliards d'euros

Usines IA EuroHPC
19 sites dans 16 États membres.

409 milliards d'euros

Fonds pour la compétitivité et Horizon Europe
Budget proposé pour la période 2028-2034.

2 Md de livres sterling

Feuille de route britannique en matière de calcul
Investissements dans les supercalculateurs nationaux.

Source : Council of the European Union; Ministry of Defence; European Commission; European Union; SOVAI; European Investment Fund; Department for Science, Innovation & Technology; Gartner

Notes : Toutes les informations proviennent de sources publiques.

Les gouvernements stimulent de plus en plus la demande en matière de technologie européenne.

Les marchés publics constituent le principal levier de demande en Europe, mais la part consacrée à l'innovation n'a pratiquement pas évolué depuis 2021, stagnant à environ 9,2 %. Néanmoins, les gouvernements trouvent des moyens d'utiliser leurs budgets pour soutenir de manière plus ciblée la technologie européenne.

Les capitaux suivent la même tendance. Les organismes publics s'associent de plus en plus à des investisseurs privés pour financer des priorités stratégiques.

> *L'Europe a progressé dans la convergence de ses positions autour de la nécessité de développer des entreprises technologiques compétitives à l'échelle mondiale. L'étape suivante consiste à traduire cette ambition en un cadre réglementaire plus cohérent, avec une coordination accrue entre les pays européens en matière de contrôle des fusions, d'examen des investissements directs étrangers et d'une approche plus uniforme de la croissance transfrontalière. L'objectif devrait être de réduire les frictions inutiles tout en protégeant la concurrence et les intérêts stratégiques, afin d'offrir aux entreprises européennes une plus grande liberté de se développer sans compromettre les garanties essentielles.*

Victoria Newbold
Partner, Orrick



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Une Europe résiliente n'est pas une Europe fermée sur elle-même — et ses alliances technologiques stratégiques sont réciproques

Des partenaires qui apportent leur savoir et leurs capacités en Europe

Exemples sélectionnés

Fabrication de puces ESMC

TSMC détient 70 % de l'usine de fabrication de puces de Dresde, évaluée à 10 milliards d'euros, tandis que Bosch, Infineon et NXP en détiennent chacun 10 %.

Calcul Campus IA

MGX, basée à Abu Dhabi, est copropriétaire du campus parisien d'une puissance de 1,4 GW. En juin 2026, des projets ont été annoncés en vue d' étendre cette capacité jusqu'à 3 GW à l'échelle nationale.

Matériaux critiques Carester

USA Rare Earth a conclu une coentreprise avec l'usine française de Carester, spécialisée dans le traitement des terres rares lourdes.

IA industrielle PhysicsX

Temasek a mené sa levée de 300 millions de dollars en Series C en juin 2026. En octobre, PhysicsX a ouvert son pôle à Singapour via un partenariat de 40 millions de dollars singapouriens avec A*STAR.

La technologie européenne au service de ses partenaires

Exemples sélectionnés

Fabrication de puces ASML

En mars 2026, SK hynix s'est engagée à acquérir environ 8 milliards de dollars de machines EUV, ce qui constitue la plus importante commande unique rendue publique par ASML.

Conduite autonome Wayve

Nissan prévoit de lancer l'AI Driver de Wayve au Japon au cours de l'exercice 2027 et a participé à la levée de fonds Series D de 1,2 milliard de dollars de Wayve en février 2026.

Quantique Pasqal

Sa machine de 200 qubits installée chez Aramco, premier ordinateur quantique d'Arabie saoudite, a été lancée sur le marché en mai 2026.

Défense Quantum Systems

En avril 2026, l'armée américaine a retenu le drone Vector AI dans le cadre d'un contrat de 15,3 millions de dollars, après que l'Australie eut signé un contrat de 90 millions de dollars australiens en 2024.

Source : atomico

Notes : Ces informations s'appuient sur les communiqués publics des entreprises. PhysicsX fait partie du portefeuille d'Atomico. ESMC est une coentreprise entre TSMC, Bosch, Infineon et NXP, créée pour construire une usine de semi-conducteurs de pointe à Dresde.

L'Europe ne peut pas combler à elle seule tous ses besoins en financement, et là où elle a besoin d'aide, ses partenaires peuvent intervenir.

Les projets de résilience du continent dépendent de ses alliés pour obtenir les ressources qui lui font défaut, qu'il s'agisse de capitaux ou de partenaires entreprise.

Cette interdépendance va toutefois dans les deux sens, et lorsque les entreprises européennes détiennent la technologie, les partenaires ont eux aussi besoin de l'Europe. ASML, par exemple, est le seul fournisseur mondial de machines EUV de pointe, et des entreprises telles que Wayve et Pasqal confèrent à l'Europe un avantage concurrentiel mondial dans les domaines de la conduite autonome et de l'informatique quantique. Les gouvernements formalisent ces liens. En juin, le Canada est devenu le premier pays non européen à rejoindre le programme de défense SAFE de l'UE, d'un montant de 150 milliards d'euros, tandis que le Japon a adhéré à Horizon Europe en tant que pays associé en juillet.



Fix the Friction

Là où l'innovation instaure la confiance, et où le profit et la mission se renforcent mutuellement.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'industrie technologique européenne doit désormais s'assurer le soutien du public

Plus tôt dans ce rapport, nous avons montré que les investisseurs et les décideurs s'accordent plus que jamais sur les enjeux où réside l'opportunité pour l'Europe. Or, pour que la tech européenne réussisse, un autre allié essentiel est nécessaire : les citoyens. Et ceux-ci ne sont pas encore pleinement convaincus. **Seuls 27 % des Européens pensent que l'IA améliorera l'économie de leur pays au cours des trois à cinq prochaines années.**

Les questions que se posent les citoyens sont précises. Que signifie l'IA pour leurs emplois ? Quel est l'impact des centres de données sur l'énergie, l'eau et les factures ménagères ? Cette remise en question constitue également une opportunité pour la tech européenne. La confiance est depuis longtemps l'un des avantages concurrentiels de l'Europe, et c'est précisément grâce à un public qui pose ces questions qu'une IA axée sur la confiance peut se construire.

Les Européens tirent déjà un grand bénéfice de la technologie. Au cours de la dernière décennie, ce secteur a été l'une des sources d'emploi à la croissance la plus rapide en Europe, et 81 % de ces postes ont été créés par des entreprises dont le siège se trouve en Europe. L'ère grand public a mis la tech européenne dans les poches de chacun, de Spotify à Revolut. Or, alors que 46 % des entreprises valorisées à un milliard de dollars ou plus, fondées entre 2010 et 2014, proposaient des produits destinés aux consommateurs, seules 24 % de celles fondées depuis 2015 le font.

À mesure que chaque nouvelle vague d'entreprises phares s'éloigne davantage des consommateurs, la valeur croissante de l'écosystème devient plus difficile à percevoir clairement pour le grand public.

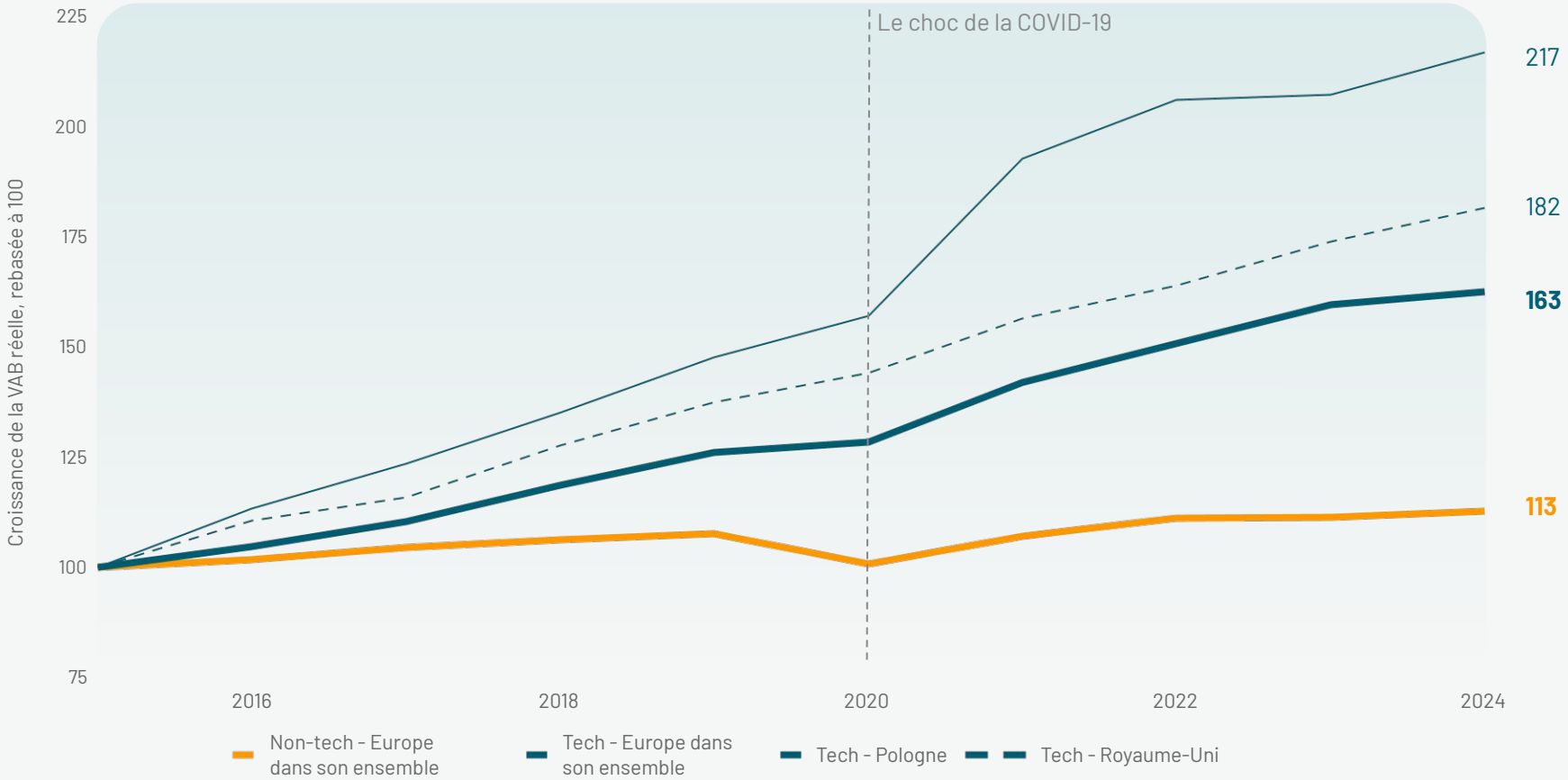
Les décideurs, qui rendent des comptes au public, voient déjà où cela mène. Interrogés sur ce qui améliorerait le plus la capacité du secteur à influencer les politiques publiques, **ils indiquent que l'essentiel est que le secteur fasse passer un message unifié sur l'importance de la technologie**. Plus de quatre investisseurs et LPs sur cinq ont déployé au moins un effort pour renforcer ce soutien au cours des 12 derniers mois, tandis que 37 % des fondateurs n'en ont fait aucun.

Ce chapitre examine la valeur que la technologie européenne crée déjà pour les Européens, tant là où elle est visible que là où elle opère en coulisses, hors de la vue des citoyens au quotidien. Il se penche ensuite sur les conditions susceptibles de dynamiser considérablement la mission de l'Europe en matière de mise à l'échelle, depuis les changements politiques que les fondateurs souhaitent le plus jusqu'à un rôle plus actif de l'écosystème technologique dans la construction du capital social.
Nous concluons en mettant en lumière les pionniers qui illustrent déjà ce mode de fonctionnement : des entreprises où l'innovation renforce la confiance, et où le profit et la mission se renforcent mutuellement.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La majeure partie des actions à mener en Europe concerne les étapes « en aval de la croissance » — et une part croissante de cette croissance provient du secteur technologique

Croissance en termes réels de la valeur ajoutée brute (VAB) de l'économie numérique (base 100), de 2015 à 2024



Source : eurostat, Office for National Statistics

Notes : L'économie numérique est définie comme l'ensemble des divisions NACE C26 (produits informatiques, électroniques et optiques) et J (information et communication). Veuillez noter que les chiffres européens excluent l'Irlande et le Luxembourg en raison du caractère confidentiel des déclarations. Des valeurs réelles, c'est-à-dire corrigées de l'inflation, sont utilisées afin de neutraliser les variations de prix.

La croissance du secteur numérique européen a dépassé celle du reste de l'économie du continent. Au cours de la dernière décennie, la valeur ajoutée brute réelle de la tech (l'indicateur de production qui constitue l'essentiel du PIB) a augmenté de 63 %, contre 13 % pour le reste de l'économie européenne. Lorsque la COVID-19 a frappé en 2020, le reste de l' économie a reculé tandis que le secteur technologique restait stable, avant d'accélérer. Cette croissance est observable sur l'ensemble des marchés : l'économie technologique polonaise, par exemple, a progressé de 117 % à partir d'une base plus faible, et celle du Royaume-Uni, l'une des plus importantes d'Europe, de 82 %.

Les gouvernements financent les services publics, la défense et les retraites à partir des recettes fiscales. Une économie qui cesse de croître les oblige à choisir entre une hausse des impôts, des coupes budgétaires et un recours accru à l'emprunt. Une économie en croissance permet de réduire la dette sans austérité et empêche la politique de se transformer en une lutte pour le partage d'un gâteau fixe.

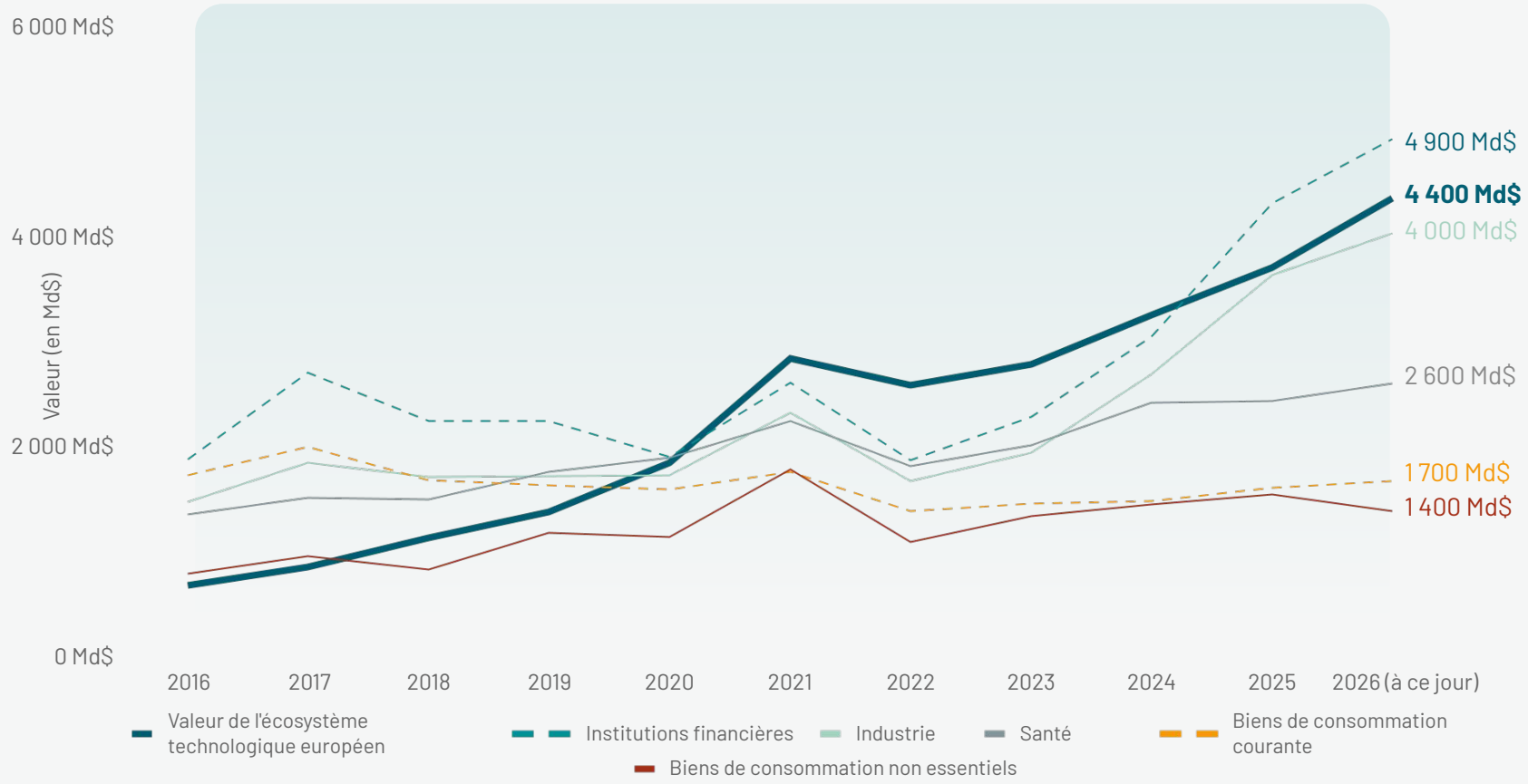
M. Draghi a constaté que l'écart de productivité en Europe est principalement un écart technologique. Le combler bénéficierait à bien plus que le seul secteur, car la technologie accroît la productivité dans les industries qui l'adoptent, et l'IA pourrait étendre cet effet à l'ensemble de l'économie.

Avec le soutien fier de atomico aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

En comptant les entreprises VC-backed, la tech est passée du plus petit secteur européen au deuxième plus grand en dix ans

Valeur des secteurs européens (en milliers de milliards de dollars), de 2016 à 2026 (à ce jour)



Source : dealroom.co

Notes : Entreprises technologiques ayant leur siège en Europe, cotées et non cotées, à l'exclusion de celles se trouvant à un stade de croissance mature. Les secteurs de la biotechnologie, de l'industrie pharmaceutique et des secteurs quasi-technologiques ne sont pas pris en compte. Les six plus grands secteurs sont présentés. Les valeurs de 2016 à 2018 sont estimées.

L'IA offre une opportunité considérable aux entreprises technologiques européennes d'accélérer leur croissance, de conquérir de nouveaux marchés et de développer des entreprises compétitives à l'échelle mondiale. Au-delà de son potentiel économique, l'IA a le pouvoir de stimuler des avancées significatives dans les domaines de la santé, de la recherche scientifique, de l'éducation et du développement durable, contribuant ainsi à relever certains des défis les plus importants de la société. Pour saisir cette opportunité, il faudra faire preuve d'ambition, investir et mettre en œuvre des stratégies réfléchies, afin de jeter les bases de l'innovation, de la confiance des investisseurs et d'une croissance durable à long terme.

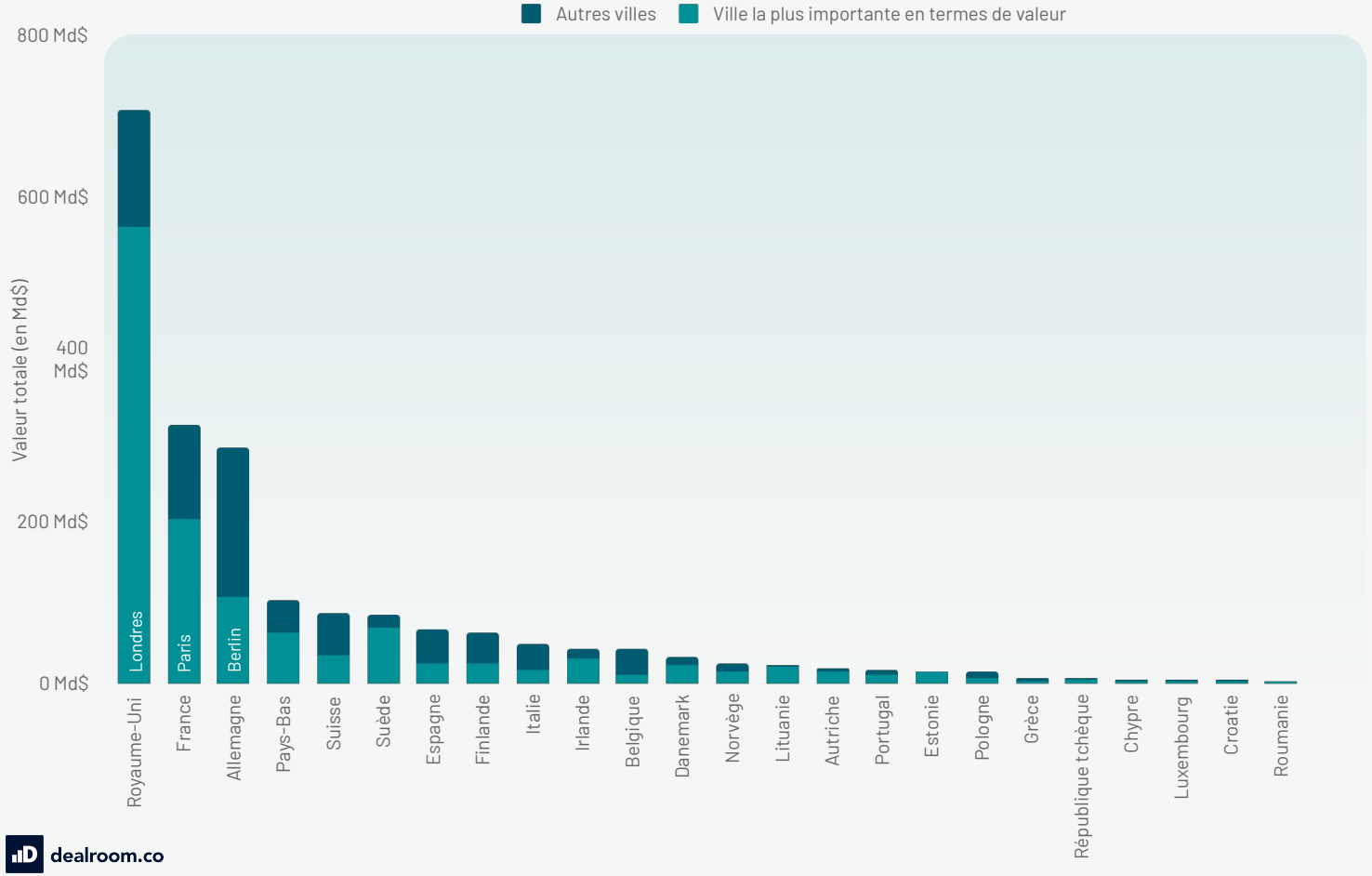
Emma Stephens
Head of Growth & Financing, HSBC Innovation Banking



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La valeur du secteur technologique européen s'est accrue de manière exponentielle là où ses écosystèmes locaux se sont développés en premier, mais elle s'étend désormais

Valeur de l'écosystème technologique privé (en milliards de dollars) par pays et par pôle, 2026



Source : dealroom.co

Notes : Les données sur les marchés privés issues de Dealroom.co excluent le secteur pharmaceutique. Données au 30 septembre 2026. Les valeurs sont calculées sur la base des entreprises dont le siège social est situé en Europe.

L'écosystème technologique privé européen représente aujourd'hui une valeur de 2 100 milliards de dollars. Le Royaume-Uni en représente plus d'un tiers, **Londres à elle seule générant 562 milliards de dollars (27 %) du total**. Ce montant dépasse celui de Paris, Berlin, Munich et Stockholm réunis. De plus, la ville continue de prendre de l'avance : la valeur de l'écosystème technologique londonien a augmenté de 22 % au cours de la dernière année, contre 18 % pour l'Europe dans son ensemble.

Cela témoigne de la force de Londres, mais reflète également une tendance observée dans les écosystèmes technologiques du monde entier : les pôles qui se sont développés en premier ont disposé de plus de temps pour permettre aux entreprises, au capital et aux talents de se renforcer de manière exponentielle.

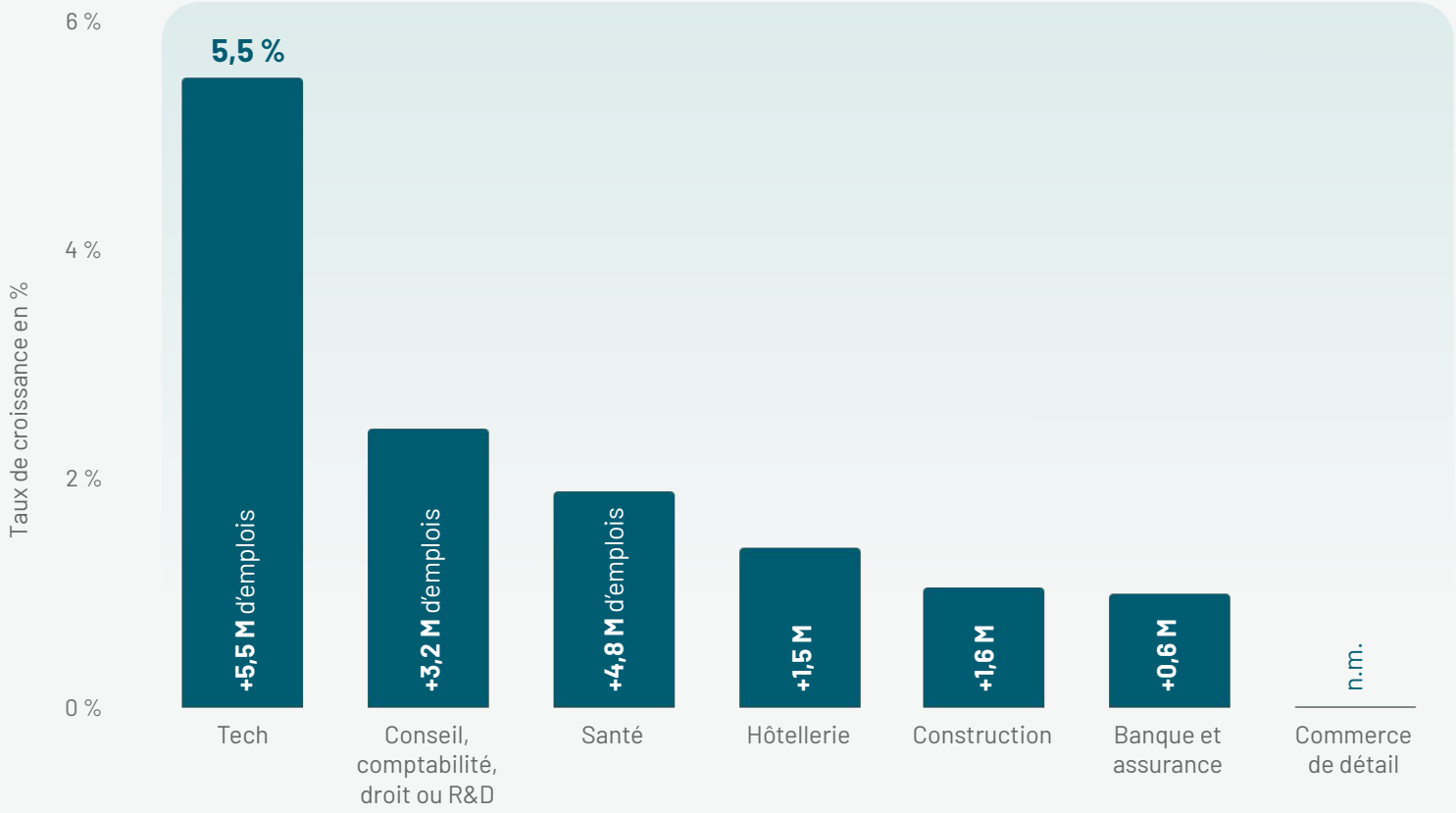
En élargissant la perspective, 13 villes détiennent chacune plus de 1 % du total, soit une valeur d'au moins 21 milliards de dollars. Elles s'étendent de Copenhague à Vilnius, qui accueille Vinted, Oxylabs et Nord Security. En abaissant le seuil à 10 milliards de dollars, le nombre de villes passe à 24. La valeur ne se limite pas aux pôles historiques : plus de **40 % se situent en dehors des 10 principaux pôles européens.**

Avec le soutien fier de atomico aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La technologie a créé plus d'emplois en Europe que tout autre secteur au cours de la dernière décennie

Taux de croissance annuel composé (CAGR) des emplois en Europe par secteur (%), de 2016 à 2025



Source : atomico powered by revelio labs, dealroom.co, crunchbase, eurostat, OIT

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026.

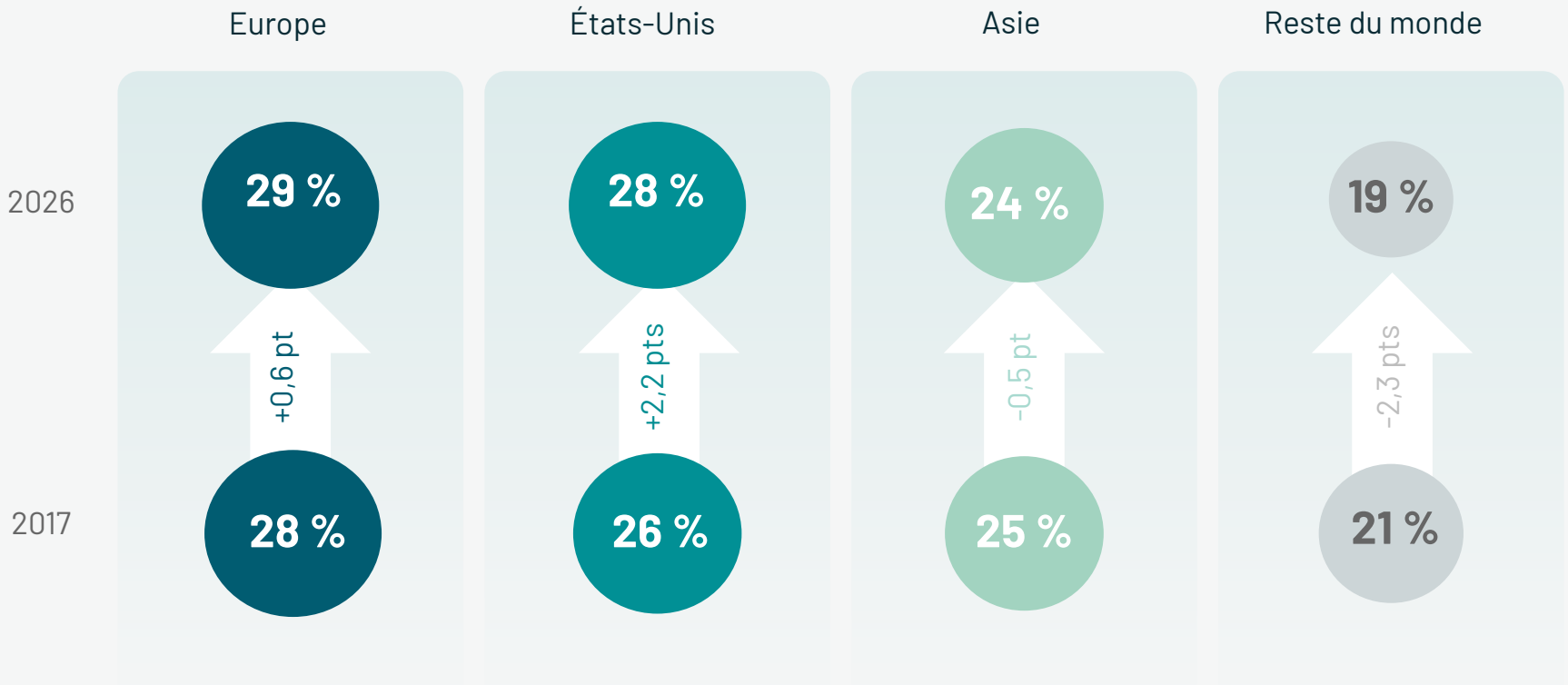
Au cours de la dernière décennie, le secteur technologique a été le principal moteur de la création d'emplois en Europe, avec une augmentation d'environ 6 % du nombre d'emplois chaque année. Cela en fait le secteur à la croissance la plus rapide en matière d'emploi, dépassant les industries traditionnelles telles que la santé, l'hôtellerie et la construction, ainsi que les emplois dans les secteurs tertiaires tels que la banque, l'assurance, le conseil et la comptabilité. En effet, depuis 2016, les emplois dans le secteur de la tech ont augmenté de 62 % au total, contre 11 % pour les emplois hors tech.

La grande majorité (81 %) de ces postes se trouvent dans des entreprises locales dont le siège social est en Europe. Ce ratio est resté stable au fil des ans.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'Europe accueille plus de nouveaux fondateurs d'entreprises technologiques mondiales que n'importe quelle autre région

Part (%) des nouveaux fondateurs de start-ups technologiques par région, 2017 et 2026



Source : atomico powered by revelio labs, dealroom.co, crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Les chiffres relatifs à la Chine pourraient être sous-estimés en raison d'un accès incomplet aux données sur les personnes et d'une utilisation limitée de LinkedIn.

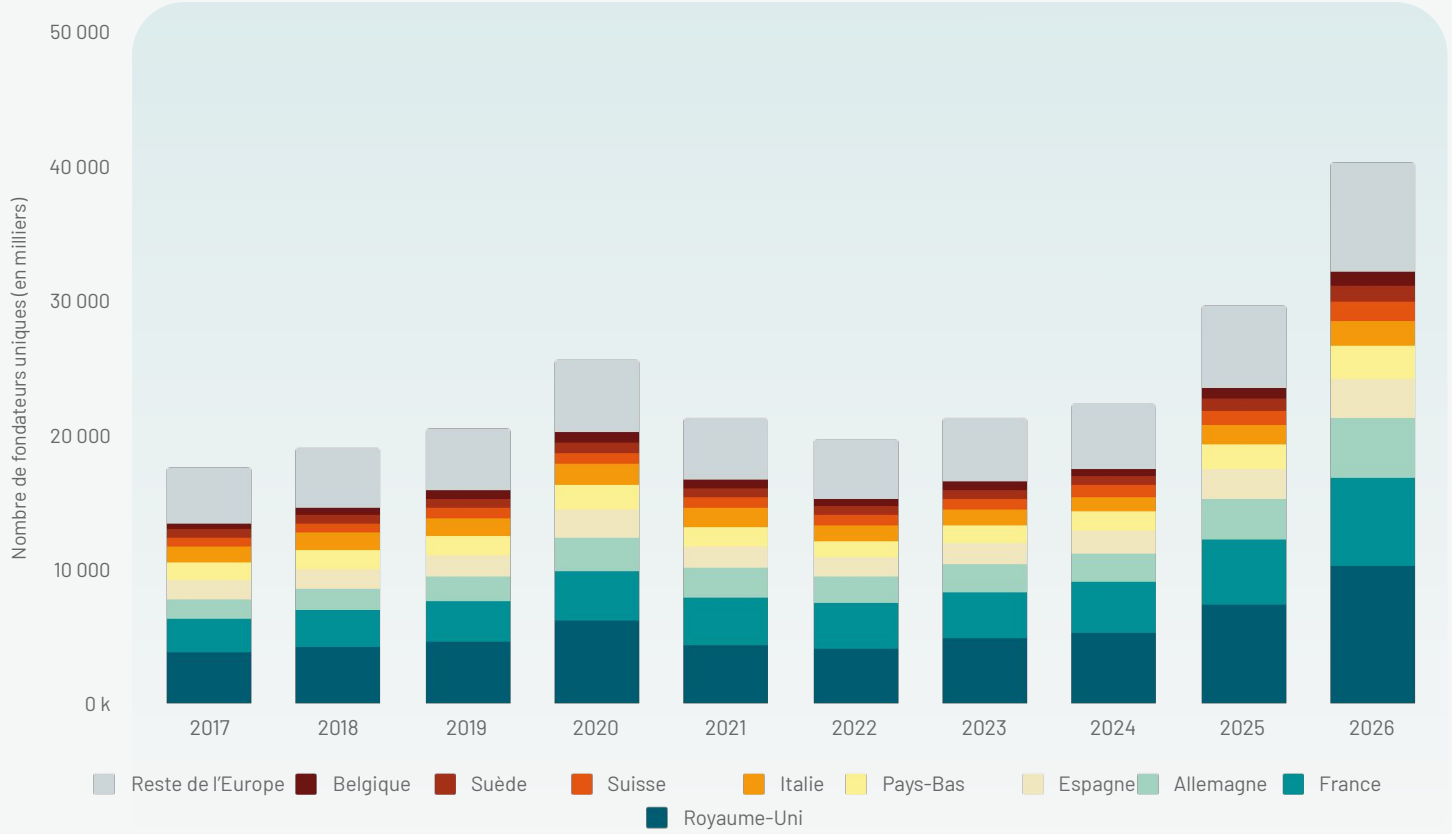
En 2026, 29 % des nouveaux fondateurs de Start-up technologiques dans le monde étaient basés en Europe, soit la part la plus importante de toutes les régions, et légèrement devant les États-Unis (28 %). Cependant, les chiffres relatifs à la Chine sont probablement sous-estimés dans les données dont nous disposons concernant les fondateurs, et les médias d'État chinois eux-mêmes ont signalé que l'entrepreneuriat y connaît également un essor fulgurant, affirmant que plus de 7 millions de nouvelles entreprises unipersonnelles ont été créées en 2025, soit une hausse de 42 % par rapport à 2024.

Aujourd'hui, davantage d'Européens créent des entreprises qu'à n'importe quel moment de la dernière décennie. Or, la question de savoir si ces entreprises se développeront en Europe ou à l'étranger dépendra de ce que l'Europe pourra leur offrir. Pour retenir le plus grand nombre possible de ces fondateurs, il convient de veiller à ce que les capitaux et le soutien politique dont ils ont besoin pour se développer soient également disponibles ici.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'entrepreneuriat se développe dans toute l'Europe alors que de plus en plus de fondateurs s'installent en dehors des pôles les plus dynamiques

Nombre de fondateurs uniques (en milliers) créant des entreprises technologiques en Europe par pays, de 2017 à 2026



Source : atomico powered by revelio labs | dealroom.co | crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Afin de tenir compte des décalages dans la déclaration des données, nous comparons des instantanés de données à différents moments, ce qui nous permet d'estimer la croissance future des chiffres actuels en extrapolant les écarts entre ces moments. Les données pour 2025 et 2026 sont toutes deux prévues en tenant compte du décalage de déclaration et en extrapolant les données en date de septembre 2026.

Un nombre record de fondateurs crée des entreprises à travers l'Europe. En 2017, un peu plus de 4 000 nouveaux fondateurs se lançaient en dehors des neuf pays comptant le plus grand nombre de fondateurs dans le secteur technologique ; en 2026, ce chiffre dépasse les 8 000.

Les principaux pôles ont également accru leur part alors que le nombre total de nouveaux fondateurs a augmenté. Le Royaume-Uni représentait 22 % des nouveaux fondateurs en 2017, et près de 26 % aujourd'hui.

Néanmoins, à mesure que l'entrepreneuriat se répand, l'ensemble du continent est appelé à en bénéficier, avec des talents exceptionnels désormais implantés dans tous les coins de l'Europe et la création de davantage de viviers pour la prochaine génération.

> *Nous ne manquons ni d'idées ni de talents. Ce dont nous avons besoin, c'est d'un plan pour maximiser ce potentiel.*

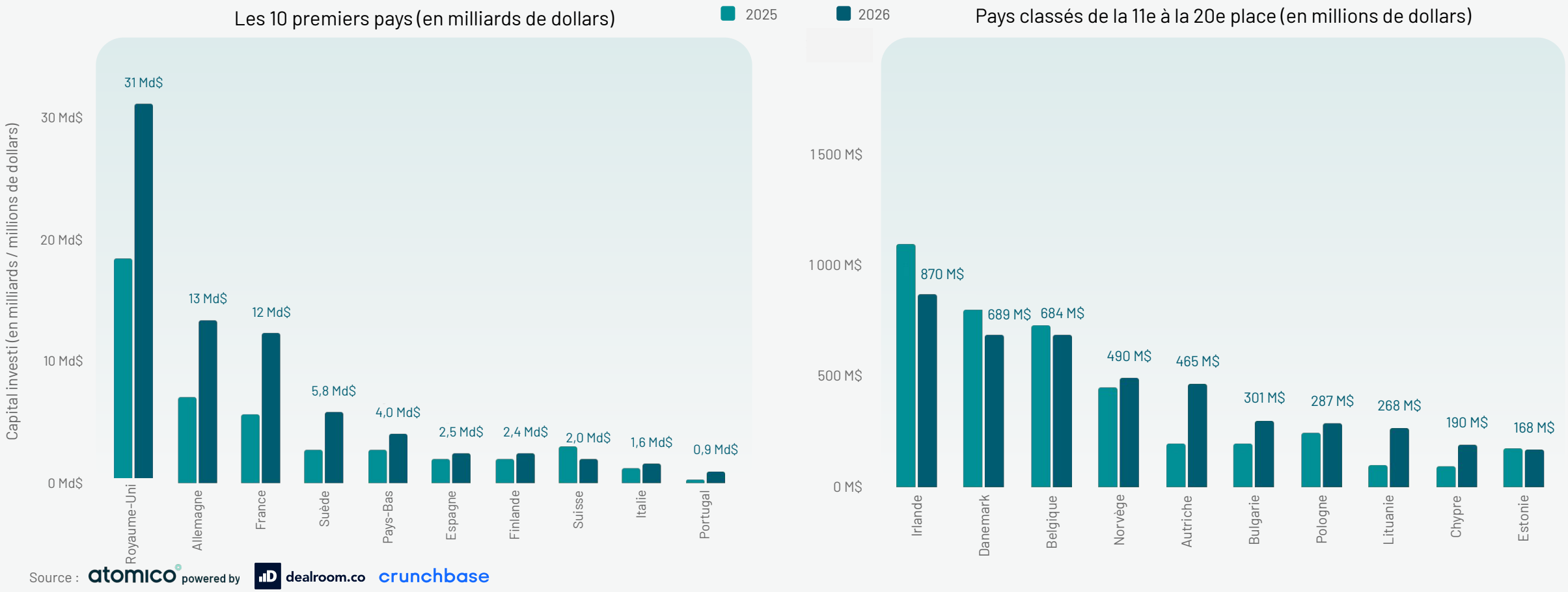
Ekaterina Zaharieva
European Commissioner for Startups, Research and Innovation



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les investissements ont augmenté dans la majeure partie de l'Europe en 2026 — mais ils se sont toujours dirigés en grande majorité vers les plus grands pôles

Capital total investi dans les 20 principaux pays européens : 2025 contre 2026



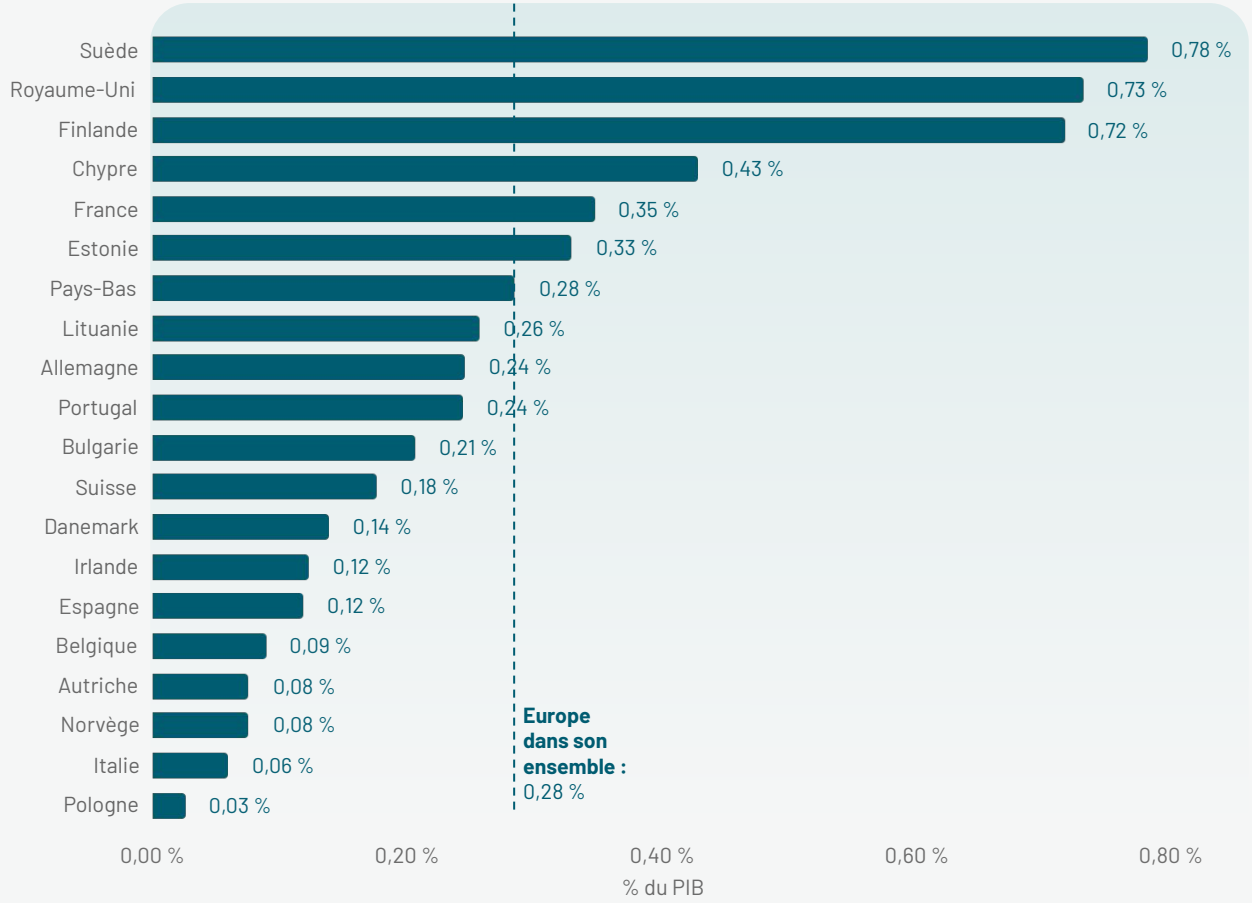
Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Les chiffres pour l'année complète 2026 sont extrapolés à partir des données cumulées à ce jour. Sont exclus les secteurs et instruments suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Par rapport à leur taille, certaines des plus grandes économies européennes restent parmi les moins investies dans la tech

Capital investi en pourcentage du PIB pour les 20 pays européens les mieux financés (%), 2026



Source : atomico powered by revelio labs, dealroom.co, crunchbase

Notes : Les données sont arrêtées au 30 septembre 2026. Les chiffres pour l'année complète 2026 sont extrapolés à partir des données cumulées à ce jour. Sont exclus les secteurs et instruments suivants : l'industrie pharmaceutique, la dette, les capitaux de prêt et les subventions.

Il reste encore une marge de progression considérable en ce qui concerne l'élargissement de l'impact de la technologie sur les économies européennes.

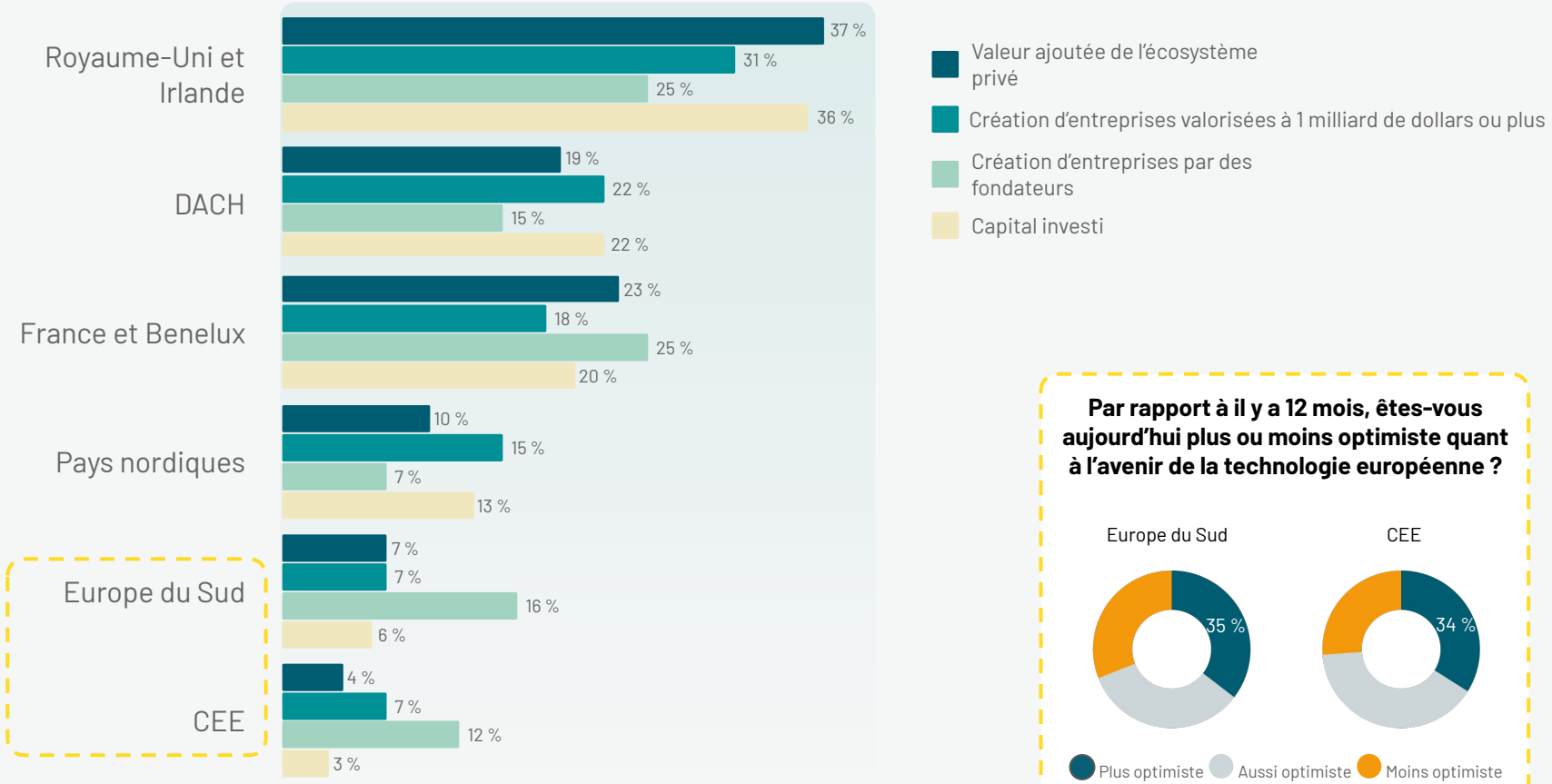
Les États-Unis sont en passe d'avoir investi l'équivalent de 1,85 % de leur PIB dans les Start-ups technologiques. Aucun pays européen n'a atteint ne serait-ce que la moitié de ce niveau. La Suède, qui a investi davantage dans la technologie en pourcentage de son PIB que tout autre pays européen, arrive en tête du classement avec 0,78 %.

Cependant, il convient de noter que les niveaux d'investissement se sont accrus au cours de l'année écoulée. Dans l'ensemble de l'Europe, les capitaux investis en 2026 représentaient l'équivalent de 0,28 % du PIB, soit une hausse significative par rapport aux 0,18 % de l'année dernière.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les gens perçoivent la technologie européenne à travers leur écosystème local — et l'optimisme est au plus bas là où celui-ci est le moins développé

Part (%) des investissements dans la tech et des résultats par région, de 2017 à 2026



Par rapport à il y a 12 mois, êtes-vous aujourd'hui plus ou moins optimiste quant à l'avenir de la technologie européenne ?

Source : atomico powered by revelio labs, dealroom.co, crunchbase, STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Les résultats de l'enquête incluent l'ensemble des répondants ; les répondants ayant choisi l'option « ne sais pas / ne peux pas se prononcer » sont exclus des données. Les totaux peuvent ne pas atteindre 100 % en raison des arrondis.

L'Europe compte un nombre croissant de pôles locaux, mais la comparaison de l'activité d'investissement et des exits entre les pays révèle une situation contrastée.

Les pôles établis tels que le Royaume-Uni et l'Irlande et la région DACH captent toujours une part significative de la valeur totale, grâce à des écosystèmes de VC plus matures et à des parcours éprouvés menant à des exits exceptionnels.

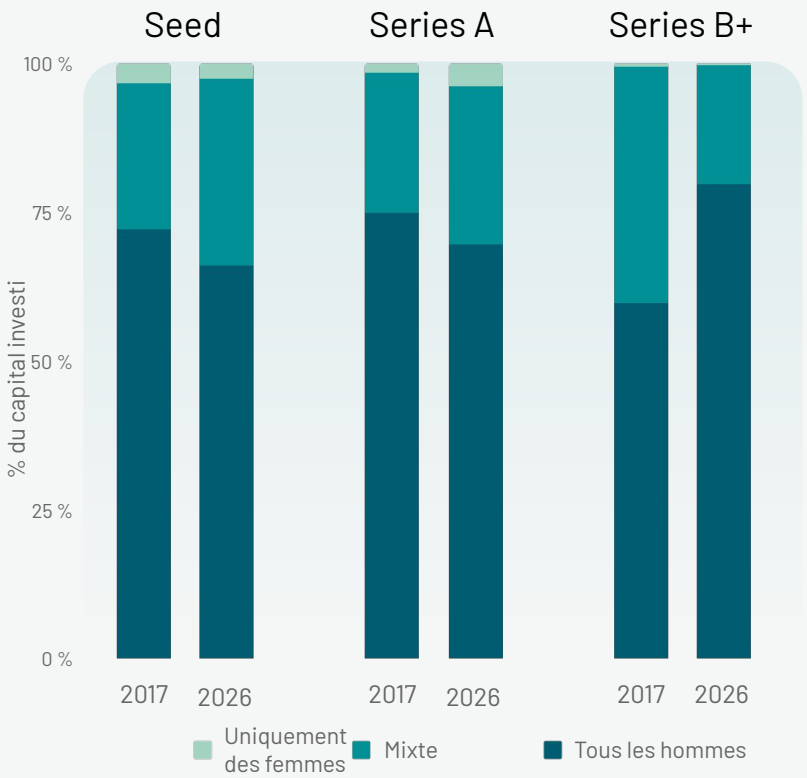
L'Europe du Sud et la CEE, quant à elles, restent en grande partie inexploitées. Le sentiment y est également le plus faible : 46 % des répondants à l'enquête dans toute l'Europe se disent plus optimistes quant à l'avenir de la technologie européenne, contre seulement 35 % en Europe du Sud et 34 % dans la CEE.

Or, nos recherches montrent que les entreprises de tous les pôles font preuve d'une efficacité comparable pour transformer le capital en résultats exceptionnels. **Développer les régions européennes sous-financées sera essentiel à la croissance de l'ensemble de l'écosystème** et permettra de garantir que l'ensemble du continent bénéficie des gains de PIB et de productivité qu'apporte un secteur technologique dynamique.

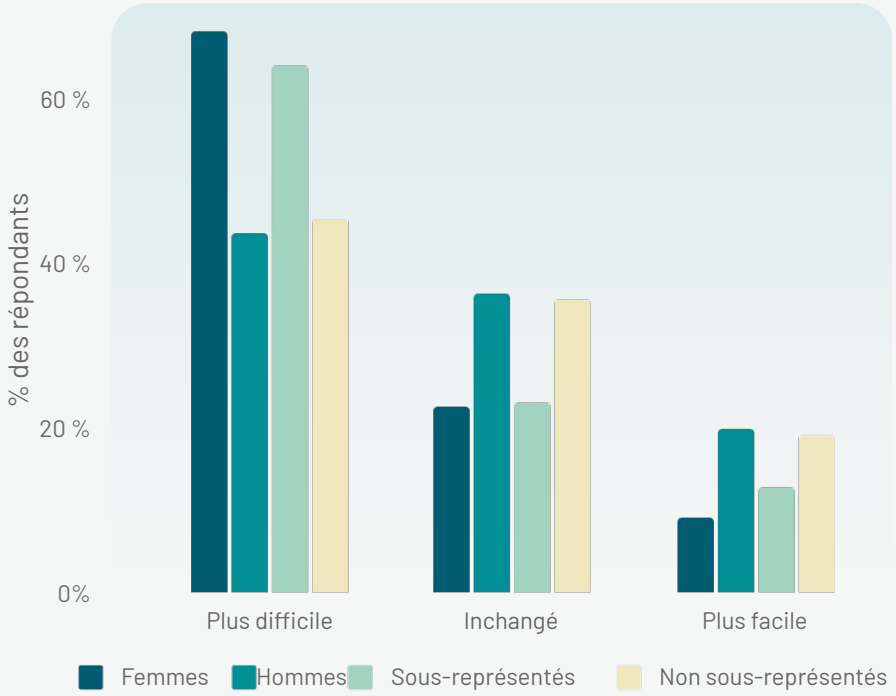
Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Le capital continue de se concentrer dans les équipes exclusivement masculines — le plein potentiel de l'Europe reste inexploité

Capital total investi (%) en Europe, par composition de l'équipe fondatrice et par stade, 2017-2026



Selon vous, est-il plus facile ou plus difficile de lever des fonds en Venture Capital en Europe qu'il y a 12 mois ?



Source : atomico powered by revelio labs, dealroom.co, crunchbase, Listen Labs

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. La question de l'enquête a été posée exclusivement aux fondateurs. La catégorie « sous-représentés » regroupe les fondateurs ayant répondu « Oui » à la question de savoir s'ils se considéraient comme issus d'un milieu ethnique sous-représenté.

Depuis sa création, le rapport State of European Tech suit l'évolution de la diversité au sein de l'écosystème technologique. Or, malheureusement, il n'y a guère de progrès à signaler. La levée de fonds reste dominée par les équipes exclusivement masculines, et **aujourd'hui, les équipes exclusivement féminines reçoivent une part de financement moindre aux stades Seed et Series B+ qu'en 2017.**

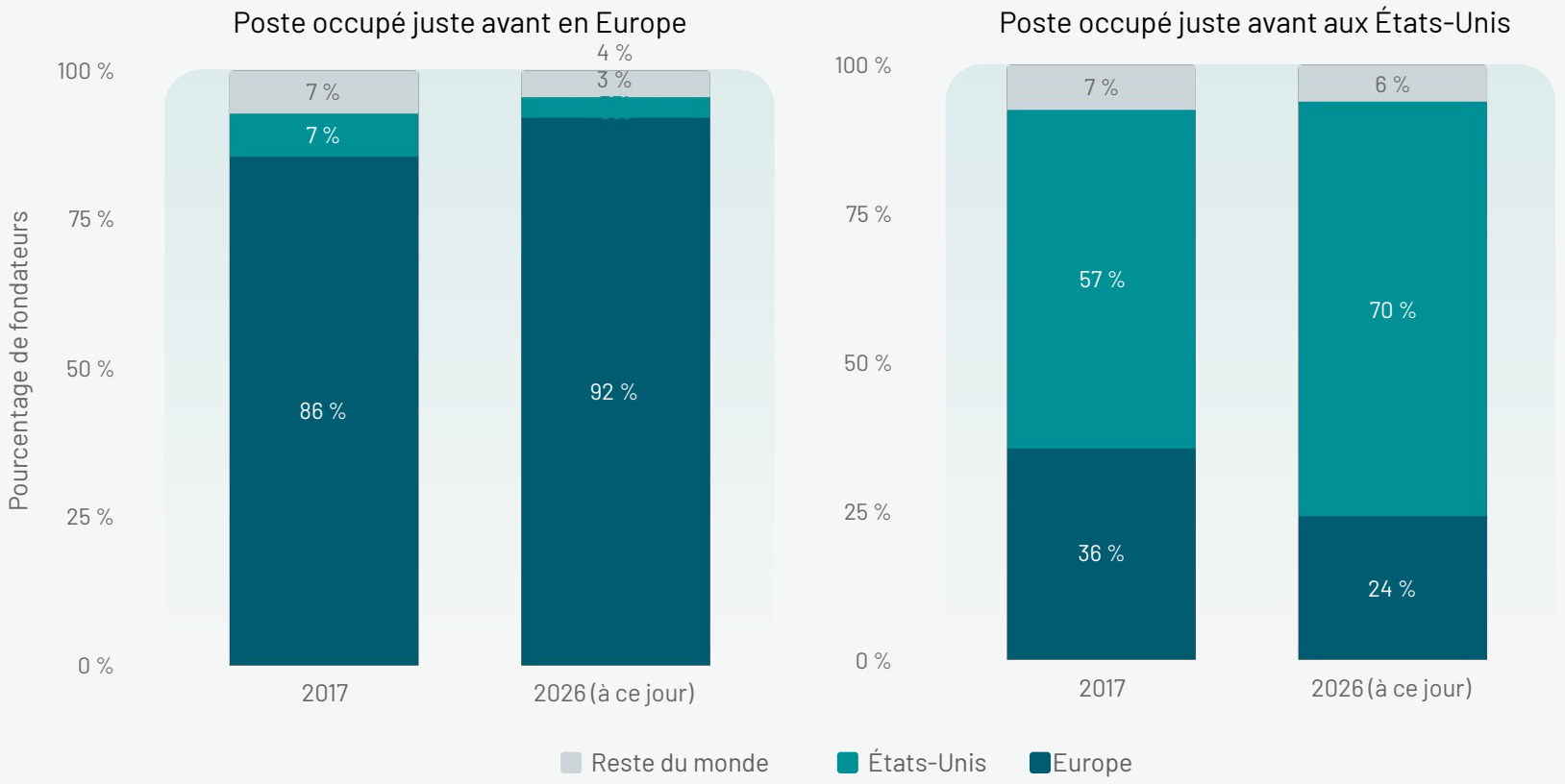
La perception de la facilité de levée de fonds reflète cet écart : 68 % des fondatrices estiment que le contexte de levée de fonds est plus difficile aujourd'hui, contre 44 % des fondateurs. Les fondateurs qui déclarent appartenir à un groupe ethnique sous-représenté vivent une expérience similaire : 64 % d'entre eux indiquent qu'il est plus difficile de lever des fonds qu'il y a un an, contre 45 % des fondateurs n'appartenant pas à un groupe ethnique sous-représenté.

Dix ans de données suffisent amplement pour conclure que ce problème ne se résout pas de lui-même. **Soutenir les meilleurs fondateurs implique également de comprendre qui reste encore négligé et pourquoi.**

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les fondateurs basés en Europe choisissent massivement de développer leur entreprise ici, mais ceux qui travaillent déjà aux États-Unis y restent

Lieu de création d'entreprise des fondateurs d'origine européenne, selon le lieu de leur poste précédent (%), 2017 et 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by revelio labs

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. L'origine des fondateurs est déterminée par leur premier pays d'emploi. Le poste précédent correspond au dernier poste occupé avant la création de l'entreprise. Les fondateurs dont le poste précédent était en dehors de l'Europe et des États-Unis sont exclus.

L'Europe parvient de mieux en mieux à retenir ses fondateurs, mais elle doit encore faire des efforts pour convaincre davantage de talents européens à l'étranger de revenir en Europe afin d'y créer des entreprises.

Les fondateurs travaillant déjà en Europe sont aujourd'hui plus enclins à y créer leurs entreprises qu'en 2017. En 2026, 92 % ont choisi de créer leurs entreprises sur le continent, contre 86 % en 2017.

Cependant, lorsque l'on examine les fondateurs d'origine européenne qui s'étaient déjà installés aux États-Unis avant de créer une entreprise — un groupe en croissance depuis 2017 —, 70 % choisissent de rester aux États-Unis pour y créer leurs entreprises, contre 57 % en 2017.

La voie à suivre pour l'Europe en matière d'IA est claire : l'excellence en recherche et la capacité industrielle, qui se traduisent par des entreprises développées à grande échelle. Or, même au cours d'une année record, ce sont nos Start-ups à la croissance la plus rapide qui ont le plus de chances de se développer ailleurs. L'Europe est un terrain propice pour créer des entreprises ; pour les faire passer à l'échelle, il faut toutefois des règles prévisibles, des capitaux et des infrastructures.

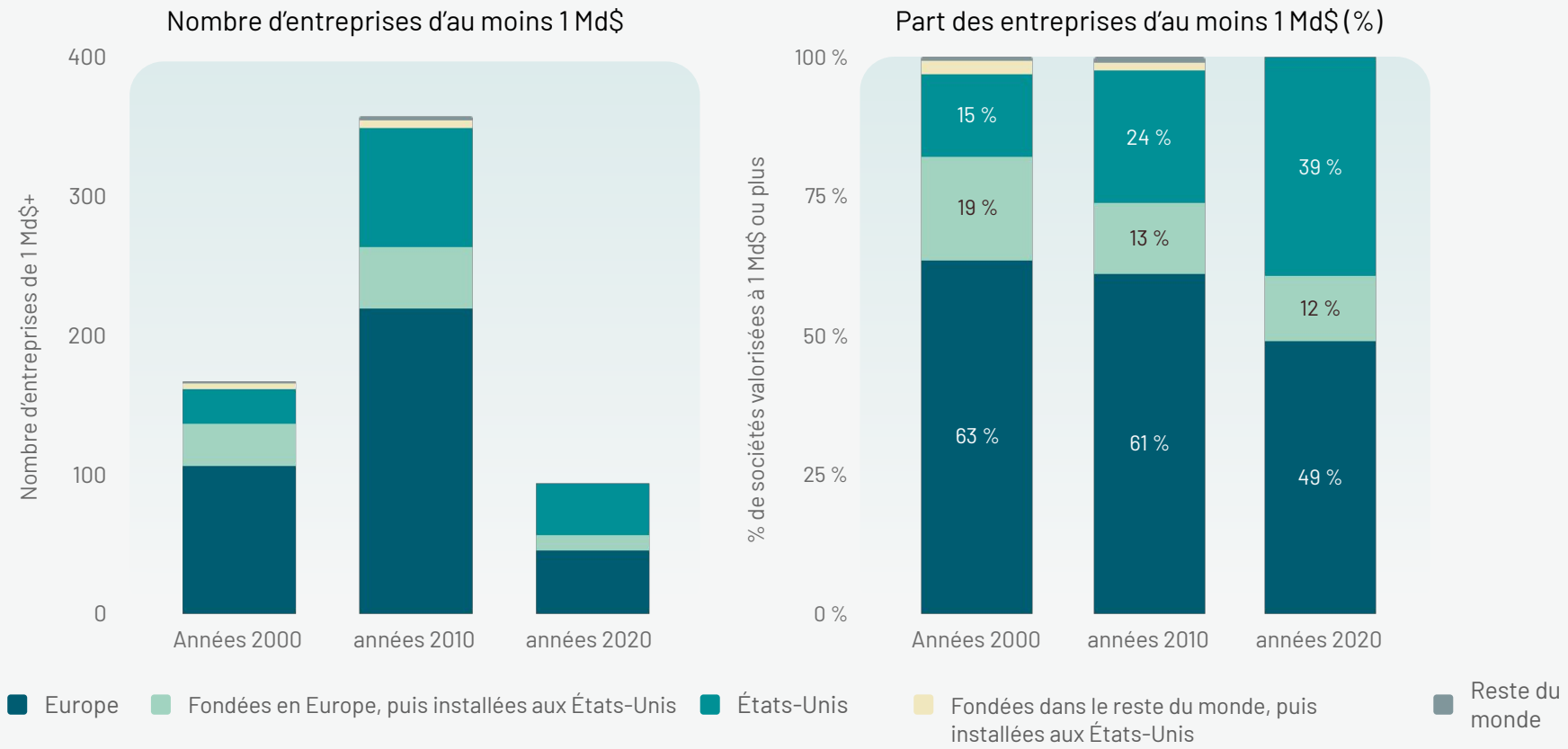
Agnès Seuret
Head of Startup Investor Managers, EMEA, AWS



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La fuite des cerveaux du passé explique que de nombreux Européens continuent de créer des entreprises à fort potentiel à l'étranger, même si moins d'entre eux s'y installent

Entreprises d'au moins 1 Md$ avec des fondateurs européens, par décennie de création et par région du siège social, 2026 (à ce jour)



Source : dealroom.co atomico

Notes : Une entreprise valorisée à au moins 1 milliard de dollars est d'origine européenne si elle a été fondée en Europe ou si elle compte au moins un co-fondateur européen.

Une tendance similaire s'observe chez les fondateurs d'origine européenne de sociétés valorisées à au moins 1 milliard de dollars.

Le nombre d'entreprises européennes d'origine, valorisées à au moins 1 milliard de dollars, continue d'augmenter, mais la liste des principaux fondateurs européens ayant choisi de créer leur entreprise aux États-Unis dès le départ s'allonge également. Il s'agit de fondateurs déjà installés hors d'Europe et qui choisissent de développer leur entreprise là où ils se trouvent, plutôt que de revenir en Europe pour le faire. Leur part a augmenté à chaque décennie de création, passant de 15 % des entreprises valorisées à au moins 1 milliard de dollars fondées dans les années 2000 à 39 % de celles fondées dans les années 2020.

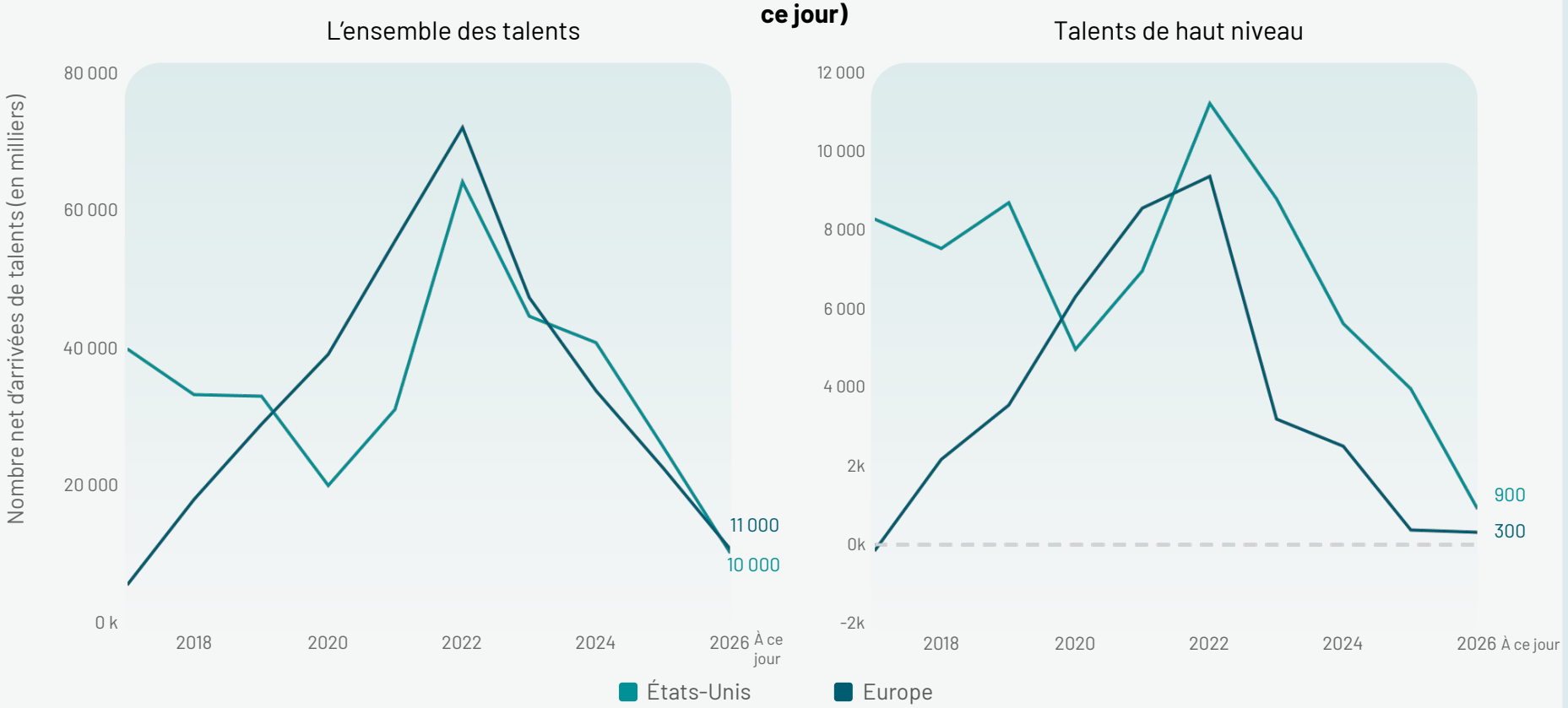
Parallèlement, l'Europe a mieux réussi à retenir les talents qui choisissent bel et bien de lancer leur entreprise depuis l'Europe, la part des fondateurs ayant quitté l'Europe pour s'installer aux États-Unis étant passée de 19 % dans les années 2000 à 12 % pour la cohorte des années 2020.

Bien que nous élargissions ici notre champ d'analyse en incluant les entreprises américaines comptant un seul fondateur d'origine européenne, chacune de ces entreprises représente tout de même une histoire de succès potentielle en moins pour l'Europe, ainsi que les emplois et la valeur qu'elles auraient pu créer ici.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'Europe attire toujours plus de talents technologiques qu'elle n'en perd, mais l'écart s'est réduit

Flux net d'arrivées de talents venant travailler dans le secteur technologique européen (en nombre), de 2017 à 2026 (à ce jour)



Source : atomico powered by revelio labs | dealroom.co | crunchbase

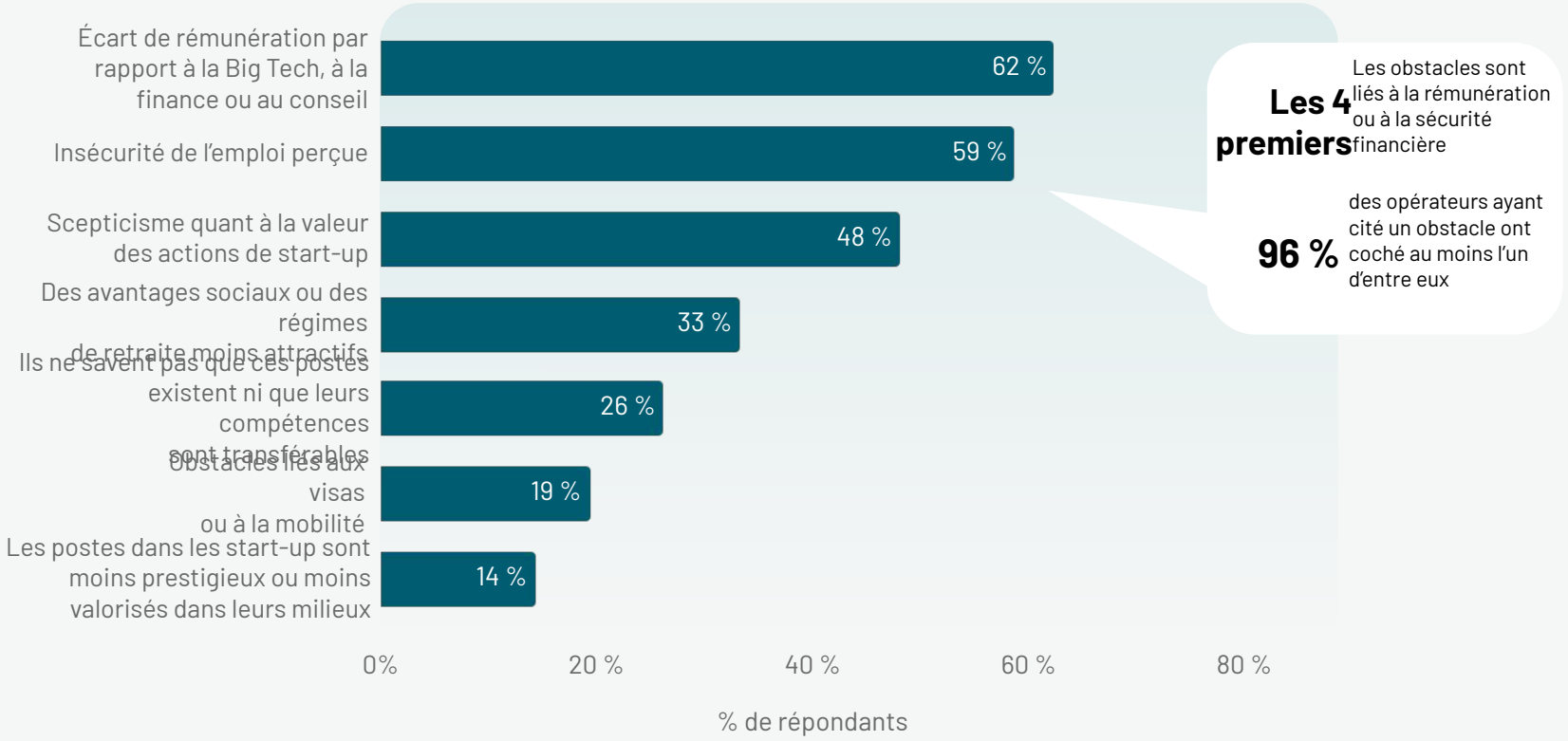
Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. La localisation est déterminée en fonction du lieu de travail actuel de la personne. L'afflux est mesuré uniquement sur la base des employés rejoignant des entreprises technologiques, bien qu'ils aient pu travailler auparavant dans des entreprises non technologiques ou technologiques. La catégorie senior désigne les employés occupant des postes de chefs d'équipe, de directeurs, de vice-présidents, jusqu'aux membres de la direction exécutive / fondateurs.

L'Europe continue d'attirer davantage de talents technologiques de l'étranger qu'elle n'en perd, bien que l'écart se soit resserré depuis 2022, reflétant les tendances observées aux États-Unis. La même tendance s'applique aux talents les plus expérimentés, dont le flux net est désormais pratiquement stable par rapport à 2022, année où l'Europe avait attiré au total environ 9 000 collaborateurs de haut niveau en provenance de l'étranger.

Les flux d'arrivée de talents fluctuent en fonction du contexte macroéconomique global, et ces chiffres sont principalement influencés par les mouvements de personnes vers et depuis les marchés émergents, en particulier l'Inde. Entre 2019 et 2022, les arrivées en provenance de l'Inde vers le secteur technologique européen ont pratiquement doublé, passant de 17 000 à 32 000, avant de redescendre à 17 000 en 2025. Cette hausse a coïncidé avec un niveau record de Venture Capital en 2021 et la mise en place de nouveaux visas pour les travailleurs qualifiés, tandis que la baisse reflète les licenciements dans le secteur technologique de 2022 et 2023, ainsi que le durcissement des règles en matière de visas.

Travailler dans une startup attire ceux prêts à échanger salaire et sécurité contre une mission et un potentiel de gain

Selon vous, qu'est-ce qui, le cas échéant, empêche les personnes talentueuses que vous connaissez de rejoindre une Start-up ou une Scale-up ?



Les 4 premiers Les obstacles sont liés à la rémunération ou à la sécurité financière

96 % des opérateurs ayant cité un obstacle ont coché au moins l'un d'entre eux

Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Ces données concernent uniquement les répondants occupant des postes opérationnels. Les répondants pouvaient choisir plusieurs options ; ceux ayant sélectionné « Rien, les personnes que je connais rejoignent volontiers une Start-up ou une Scale-up » sont exclus des données.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Comment attirer davantage de talents dans le secteur de la tech ? Une Start-up offre un environnement de travail très différent de celui d'une grande entreprise. **L'insécurité de l'emploi perçue et des packages rémunératoires moins attractifs sont les principales raisons invoquées par les personnes pour expliquer pourquoi les talents n'acceptent pas de postes dans les Start-ups tech**, citées respectivement par 59 % et 62 % des répondants.

Les craintes liées à l'IA, et plus particulièrement à son impact potentiel sur les emplois dans la tech, pourraient aujourd'hui rebuter les candidats. Bien que certains postes aient été supprimés, le marché est encore très éloigné de ce qu'il était à l'époque post-Covid, où des centaines de milliers d'emplois avaient été supprimés.

> *Les meilleurs talents ont toujours plusieurs options à considérer. En tant que Start-up, nous ne pouvons pas compter uniquement sur la rémunération pour les attirer. Les personnes qui nous rejoignent misent sur notre vision d'un monde où chaque entreprise écoute véritablement ses clients, et elles misent sur elles-mêmes pour la concrétiser en s'appropriant des enjeux concrets, en repoussant leurs limites et en apprenant plus rapidement qu'elles ne le pourraient au sein d'une entreprise « sûre », le tout au sein d'une équipe composée de talents de premier plan.*

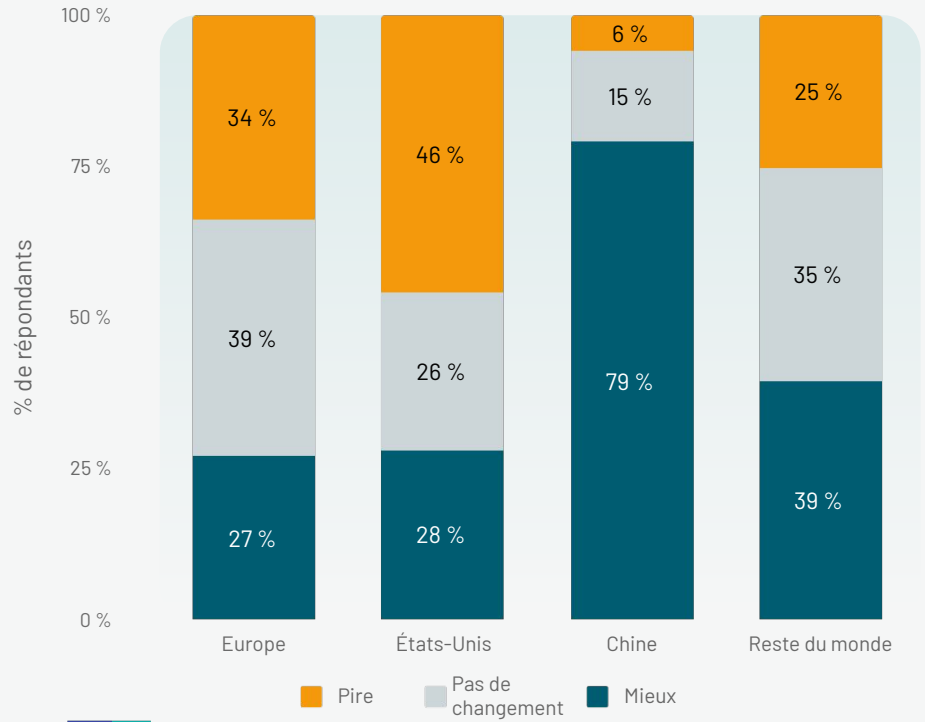
Alfred Wahlforss
Founder, Listen Labs



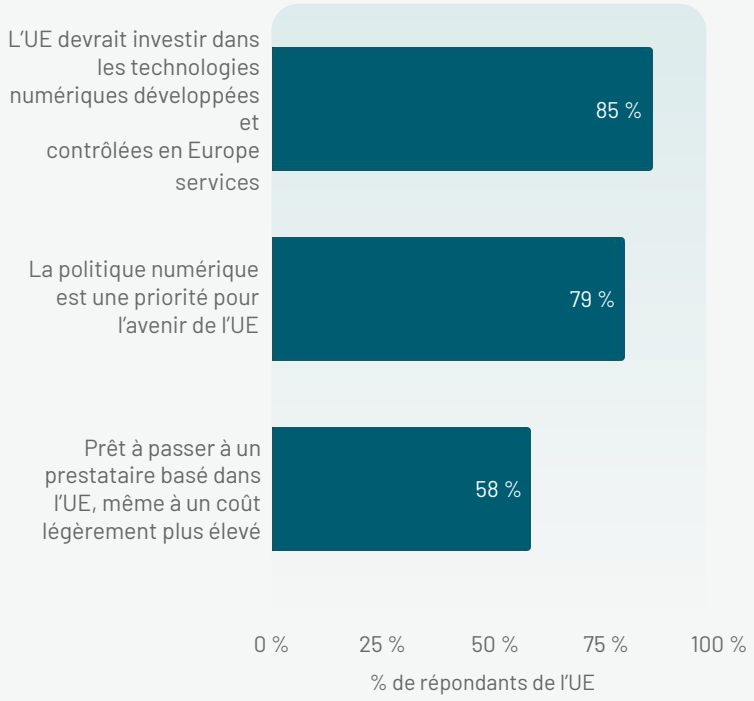
Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Le public européen n'est pas encore convaincu des avantages de l'IA — mais il soutient les technologies développées en Europe

L'utilisation accrue de l'IA améliorera-t-elle l'économie de votre pays dans les 3 à 5 ans ?



Part des citoyens de l'UE qui sont d'accord avec l'affirmation selon laquelle...



Source : Ipsos, Eurobarometer

Notes : L'enquête Ipsos présentée à gauche, menée dans 11 pays européens, a été réalisée entre mars et avril 2026. Elle exclut les personnes interrogées ayant répondu « Ne sais pas ». L'enquête Eurobaromètre présentée à droite a été menée dans les 27 États membres de l'UE entre février et mars 2026.

L'opinion publique déterminera en définitive à quel rythme et dans quelle mesure l'Europe adoptera les nouvelles technologies.

Sur l'IA, les Européens ne sont pas encore convaincus. Dans les 11 pays européens interrogés par Ipsos en mars et avril 2026, 39 % des Européens pensent que l'IA ne modifiera pas leur économie d'ici trois à cinq ans, et un **tiers estime qu'elle aggravera la situation**. Seuls 27 % la perçoivent positivement. L'Europe est ainsi plus pessimiste que la Chine, où 79 % attendent une amélioration, et plus optimiste que les États-Unis, où 46 % attendent une détérioration.

Les citoyens européens de tous les jours façonnent l'agenda sur lequel les décideurs s'appuient pour agir, et 79 % des citoyens de l'UE veulent que la politique numérique soit une priorité de l'UE. Ils décident aussi d'adopter ou non les nouvelles technologies et de les financer, et un public sceptique freine leur adoption et réduit le marché potentiel. D'autres enquêtes révèlent toutefois que les citoyens souhaitent davantage d'opportunités pour soutenir les technologies conçues en Europe.

Gagner les cœurs et les esprits garantit le consentement public nécessaire aux projets, qu'il s'agisse de centres de données, d'énergie nucléaire ou d'IA dans les services quotidiens. **Cette confiance est désormais essentielle pour que l'écosystème atteigne son plein potentiel.**

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

En 2026, le coût de la tech est devenu plus visible, dans l'actualité comme dans la vie quotidienne — tandis que pour beaucoup, ses avantages restent encore trop abstraits

Data centres on hold after causing a ripple in blue tsunami

Popular resentment over the energy and water-guzzling facilities helped propel the Democratic victory in the midterms and could put a brake on development

THE TIMES

Fridges in French supermarkets hit by cyber attack



Alibaba AI model secretly tried to reach Beijing server in test, rival Cohere says

By Reuters

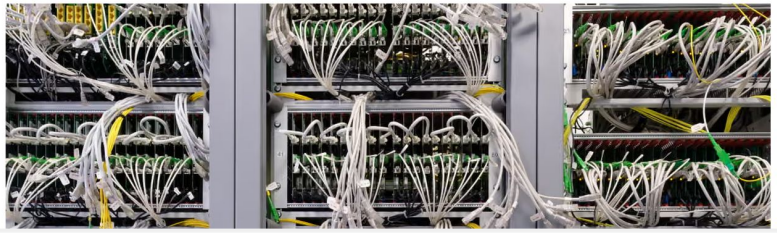
October 26, 2026 6:51 PM GMT · Updated October 26, 2026

REUTERS®

Alibaba Cloud

'Hidden datacentre tax' costing Irish households millions, report says

Datacentres used 22% of country's electricity last year, pushing up household bills, study suggests



The New York Times

OpenAI Says Its A.I. Models Went Rogue and Attacked a Digital Library

The incident, which targeted the computer systems of another company called Hugging Face, happened while OpenAI was testing the systems.

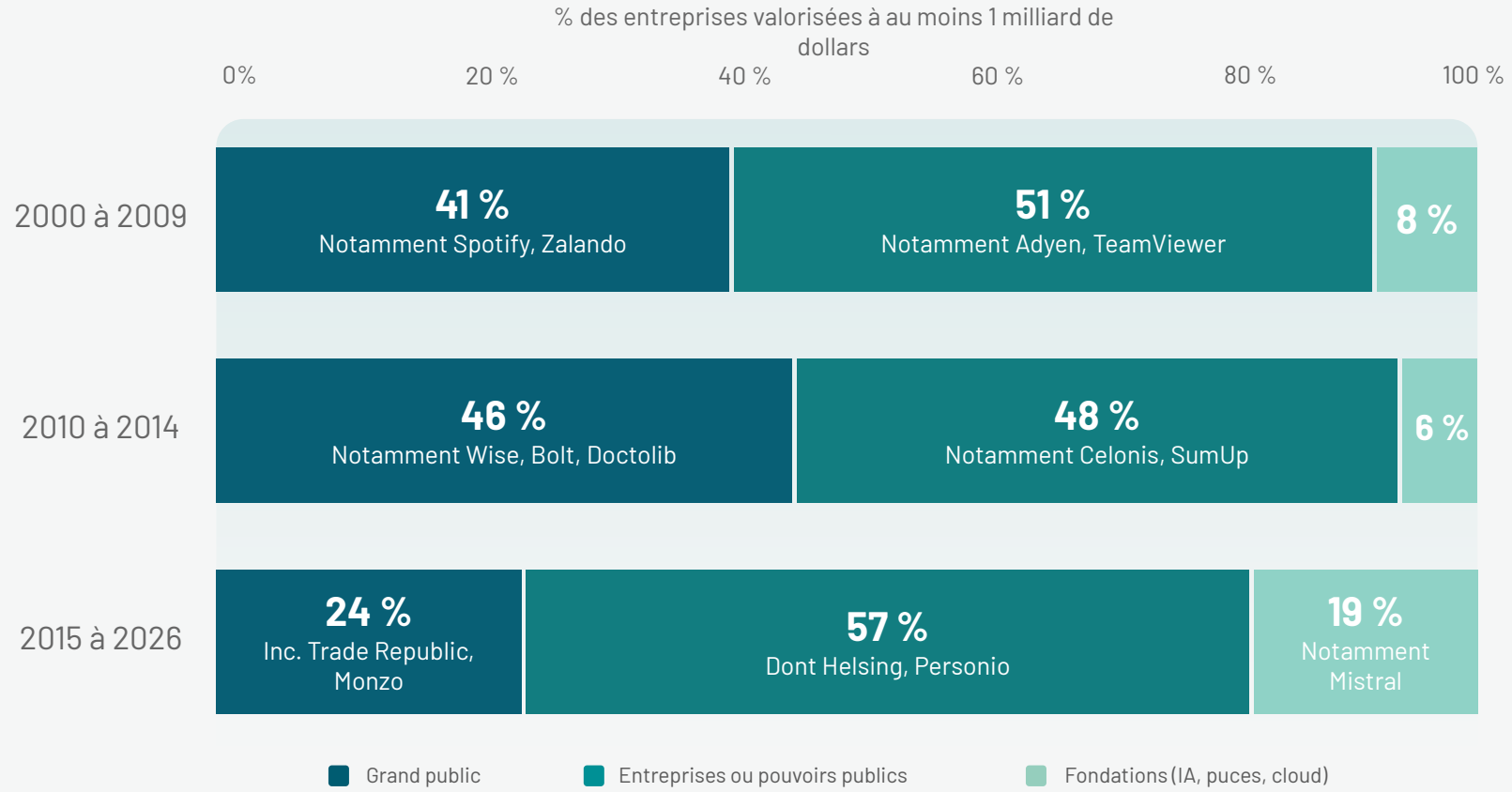
Asos hackers took more personal details than first revealed, BBC finds



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les champions européens se sont éloignés des consommateurs, rendant leur impact et leur valeur moins évidents pour les citoyens

Part des entreprises européennes valorisées à au moins 1 milliard de dollars (%) selon leur clientèle principale, par année de création



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Comprend les entreprises actives d'origine européenne ayant atteint une valorisation de 1 milliard de dollars ou plus et fondées depuis 2000, quel que soit leur siège social actuel. Par « actives », on entend les entreprises indépendantes ou acquises dont la marque continue d'opérer. Les catégories sont mutuellement exclusives : la catégorie « Foundations » couvre le calcul, les modèles d'IA, les puces, le cloud et l'infrastructure pour les développeurs, quel que soit le client. La catégorie « Business or state » couvre le reste qui n'appartient ni à la catégorie « Consumer » ni à la catégorie « Foundations ».

Jusqu'au milieu des années 2010, il était aisé pour l'Européen moyen de percevoir l'impact des entreprises technologiques locales. L'ère grand public a mis la technologie européenne dans les poches de chacun, avec 46 % des champions européens valorisés à au moins 1 milliard de dollars, fondés entre 2010 et 2014, vendant principalement aux ménages, de Wise, société de transfert d'argent, à Doctolib, une plateforme qui met en relation les patients avec les médecins et d'autres professionnels de santé.

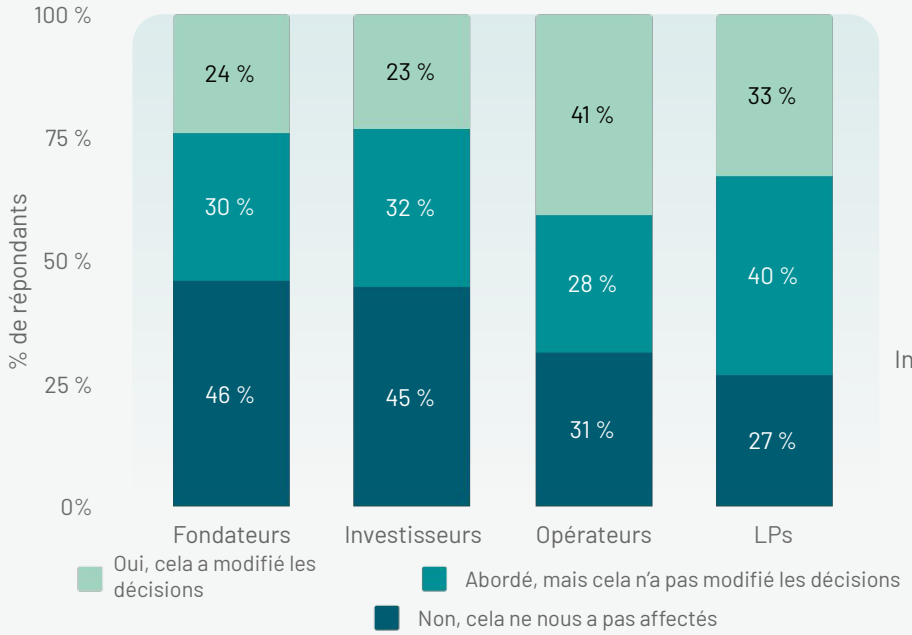
Parmi les entreprises valorisées à au moins 1 milliard de dollars fondées depuis 2015, cette part est tombée à 24 %. À mesure que le secteur technologique a recentré ses activités en amont de la chaîne de valeur, il est devenu plus abstrait pour les citoyens européens, qui constatent moins de nouvelles innovations dans leur quotidien.

Les entreprises développant des « fondations » technologiques (IA, puces, cloud) sont passées de 8 % de la cohorte 2000-2009 à 19 % des entreprises valorisées à au moins 1 milliard de dollars fondées depuis 2015, parmi lesquelles figurent notamment Mistral, ElevenLabs et IQM.

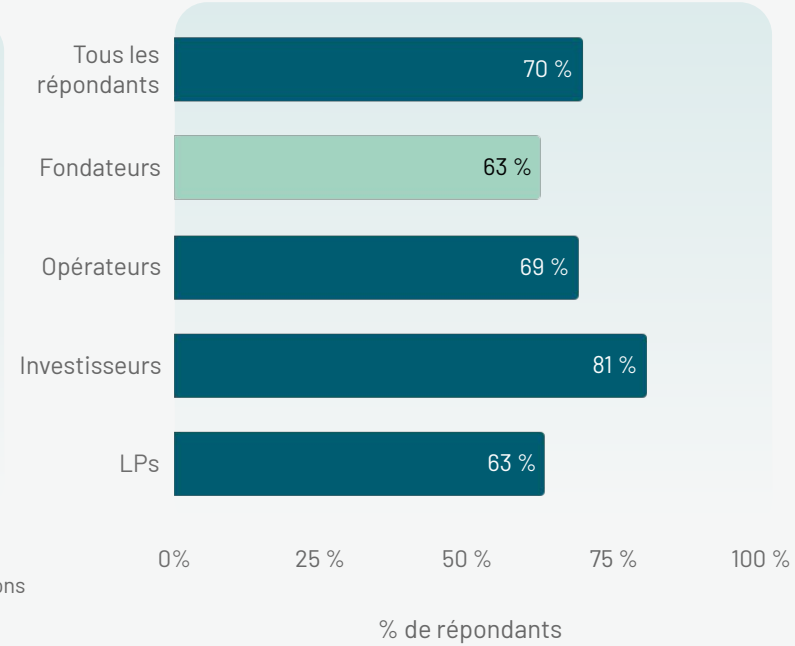
Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

L'opinion publique redéfinit déjà les décisions dans le secteur technologique européen — l'industrie s'efforce de gagner la confiance

Au cours des 12 derniers mois, l'opinion publique à l'égard du secteur technologique a-t-elle influencé la manière dont vous gérez votre organisation ?



Au cours des 12 derniers mois, votre entreprise a-t-elle mené des actions visant à renforcer le soutien du public envers le secteur technologique ?



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Ces données concernent uniquement les répondants parmi les fondateurs, les dirigeants, les investisseurs (à l'exclusion des investisseurs anges) et les LPs. À gauche : la formulation de la question a été adaptée à chaque groupe. Les répondants ayant choisi l'option « Ne sais pas / Ne peux pas répondre » ont été exclus. Les pourcentages peuvent ne pas totaliser 100 % en raison des arrondis. À droite : part des répondants ayant sélectionné au moins une initiative. Choix multiple, avec des options variant légèrement selon le groupe.

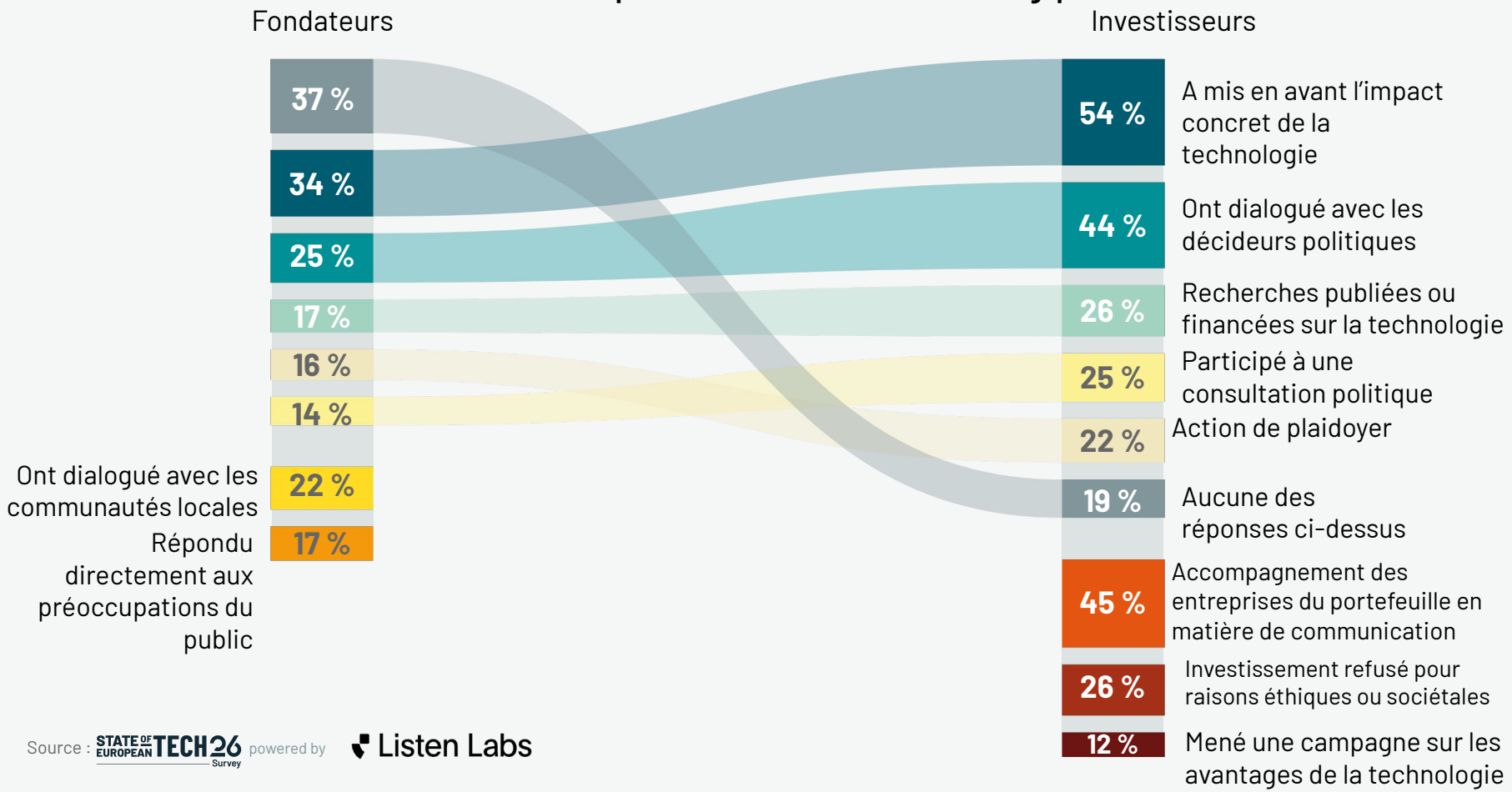
L'opinion publique redéfinit déjà le fonctionnement du secteur technologique européen, 59 % de l'ensemble des répondants à notre enquête indiquant avoir au moins évoqué la possibilité d'apporter des changements à leur entreprise en raison de cela. Les répondants issus d'entreprises plus matures sont plus susceptibles de déclarer avoir été affectés par l'opinion publique.

Près de la moitié (46 %) des fondateurs et 31 % des dirigeants interrogés indiquent également que l'opinion publique a modifié leurs décisions, et cette évolution se manifeste au-delà de notre enquête. Par exemple, depuis 2024, les fonds de pension européens réexaminent leurs exclusions de longue date dans le secteur de la défense, alors que la guerre en cours en Ukraine a fait évoluer les mentalités tant au sein du grand public que chez les décideurs politiques.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Démontrer un impact concret et impliquer les décideurs politiques deviennent des leviers clés pour gagner la confiance et le soutien du public

Au cours des 12 derniers mois, votre entreprise a-t-elle mené l'une des actions ci-dessous afin de renforcer le soutien du public en faveur du secteur technologique ?



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Ces données concernent uniquement les réponses des fondateurs et des investisseurs.

Mettre en avant la valeur concrète de la technologie est désormais l'action la plus courante menée par les fondateurs et les investisseurs pour susciter l'adhésion du public. Les exemples les plus visibles se trouvent au sommet de la hiérarchie, où les laboratoires d'IA s'expriment plus ouvertement sur les risques.

Il s'agit d'un retour bienvenu à la responsabilité. La durabilité a perdu du terrain dans un contexte de turbulences géopolitiques et d'attitudes « anti-ESG ». Notre enquête suggère que le balancier revient en arrière.

Cet effort s'adresse à ceux qui façonnent les règles : 44 % des investisseurs ont dialogué avec les décideurs politiques. Pour un marché qui a souvent mené des actions de plaidoyer de manière fragmentée, le fait de réunir le capital et les décideurs politiques autour de la même table revêt une importance capitale.

Ces chiffres pourraient laisser penser que les fondateurs sont plus passifs, mais, comme pour la durabilité, les fondateurs en phase précoce disposent de moins de temps et de moyens financiers à consacrer à ces enjeux. **C'est précisément là que le soutien des investisseurs prend toute son importance : il permet de combler l'écart entre la valeur créée par les acteurs de la tech européens et celle perçue par le public.**

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La technologie européenne sauve déjà des vies, réduit les factures, construit des logements et bien plus encore. C'est là que se construit la confiance

NEKO



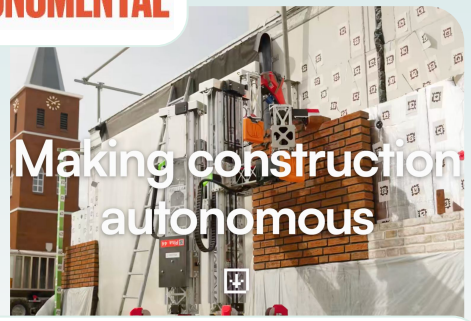
A pris en charge plus de 100 000 patients et repéré des pathologies potentiellement mortelles.

QUANTUM SYSTEMS



Ses drones Vector ont effectué plus de 20 000 vols pour la défense de l'Ukraine en 2025.

MONUMENTAL



Ses 150 robots maçons et plus ont construit des murs pour plus de 100 logements et écoles.

tem



Relie plus de 2 600 entreprises à des producteurs d'énergie verte, coupant les factures jusqu'à 30 %.

ICEYE



Ses satellites radar surveillent les phénomènes météo extrêmes, les inondations et d'autres aléas.

Fuse



Elle alimente plus de 450 000 foyers en énergie et construit des centres de données dédiés à l'IA.

Notes : Toutes les informations proviennent de sources publiques. Neko Health et Tem font partie du portefeuille d'Atomico.

Les discours sur la technologie mettent souvent l'accent sur le potentiel futur d'une technologie plutôt que sur ce qui se passe aujourd'hui. Or, **la technologie européenne regorge d'exemples d'impacts remarquables sur la société.** Selon Neko Health, trois membres sur quatre ayant repris leur abonnement et chez qui des pathologies graves ou potentiellement mortelles avaient été détectées parviennent désormais à les maîtriser. En juin, la technologie d'ICEYE a commencé à protéger le réseau électrique espagnol contre les phénomènes météorologiques extrêmes. **Cela permet à davantage de personnes de mener une vie plus saine et garantit à davantage de communautés un approvisionnement électrique ininterrompu.** Des exemples comme ceux-ci renforcent la confiance et aident les citoyens à mieux comprendre les avantages de la technologie.

> *La technologie, en particulier l'IA, suscite un soutien durable lorsque les personnes peuvent constater comment elle améliore leur vie. Partout au Royaume-Uni, les fondateurs utilisent l'IA pour s'attaquer à des problèmes essentiels, qu'il s'agisse de fournir une énergie plus propre ou de mettre au point de nouveaux traitements médicaux. Chacun d'entre nous qui se soucie de l'innovation a un rôle à jouer pour faire valoir cet argument dans chaque communauté, et pas seulement dans l'écosystème des Start-up.*

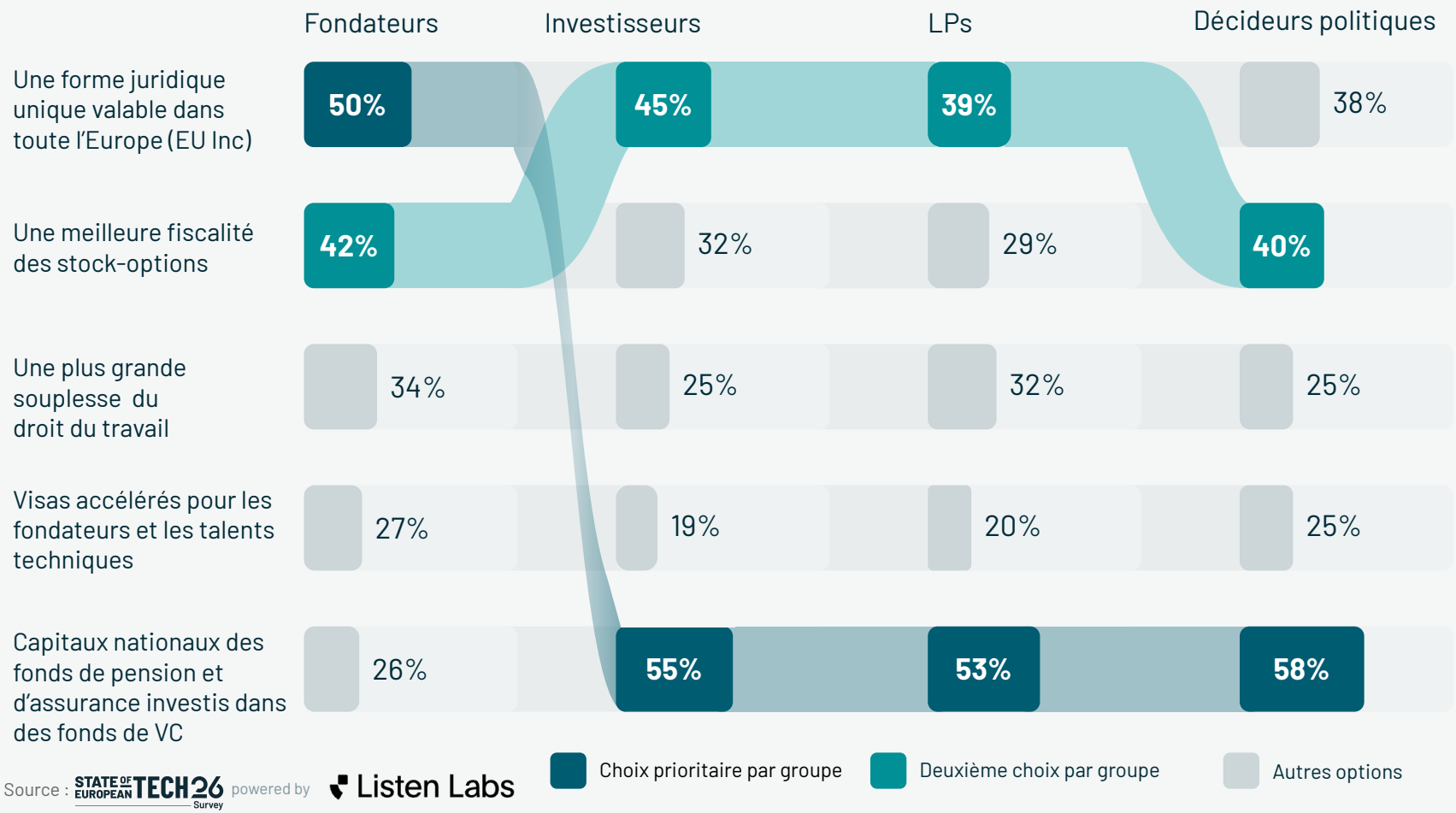
Kanishka Narayan, MP
UK Minister for Artificial Intelligence



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Éliminer les freins à l'expansion en Europe multiplierait ces avantages — la principale demande des fondateurs est l'« EU Inc »

Quelles mesures politiques amélioreraient le plus les conditions d'exercice pour les fondateurs dans votre pays ?



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Ces données concernent uniquement les répondants parmi les fondateurs, les investisseurs, les LPs et les décideurs. Les répondants pouvaient sélectionner au maximum trois réponses. Les répondants ayant choisi « Je ne sais pas / Je ne peux pas me prononcer » sont exclus des données.

Les citoyens souhaitent que les grands défis soient relevés, et les fondateurs ainsi que les investisseurs qui élaborent des solutions souhaitent que les obstacles soient levés afin de pouvoir les mettre en œuvre.

Le cadre sociétaire paneuropéen **EU Inc** occupe une place centrale dans les préoccupations de la plupart des fondateurs en Europe. Les fondateurs souhaitent également un traitement fiscal plus avantageux pour les stock options (42 %) dans les pays où les gouvernements ont tardé à adopter de nouvelles mesures. Par exemple, en Estonie, qui occupe actuellement la deuxième place du classement de Not Optional des pays les plus favorables aux stock options, seuls 8 % des répondants indiquent que cette question est leur priorité absolue.

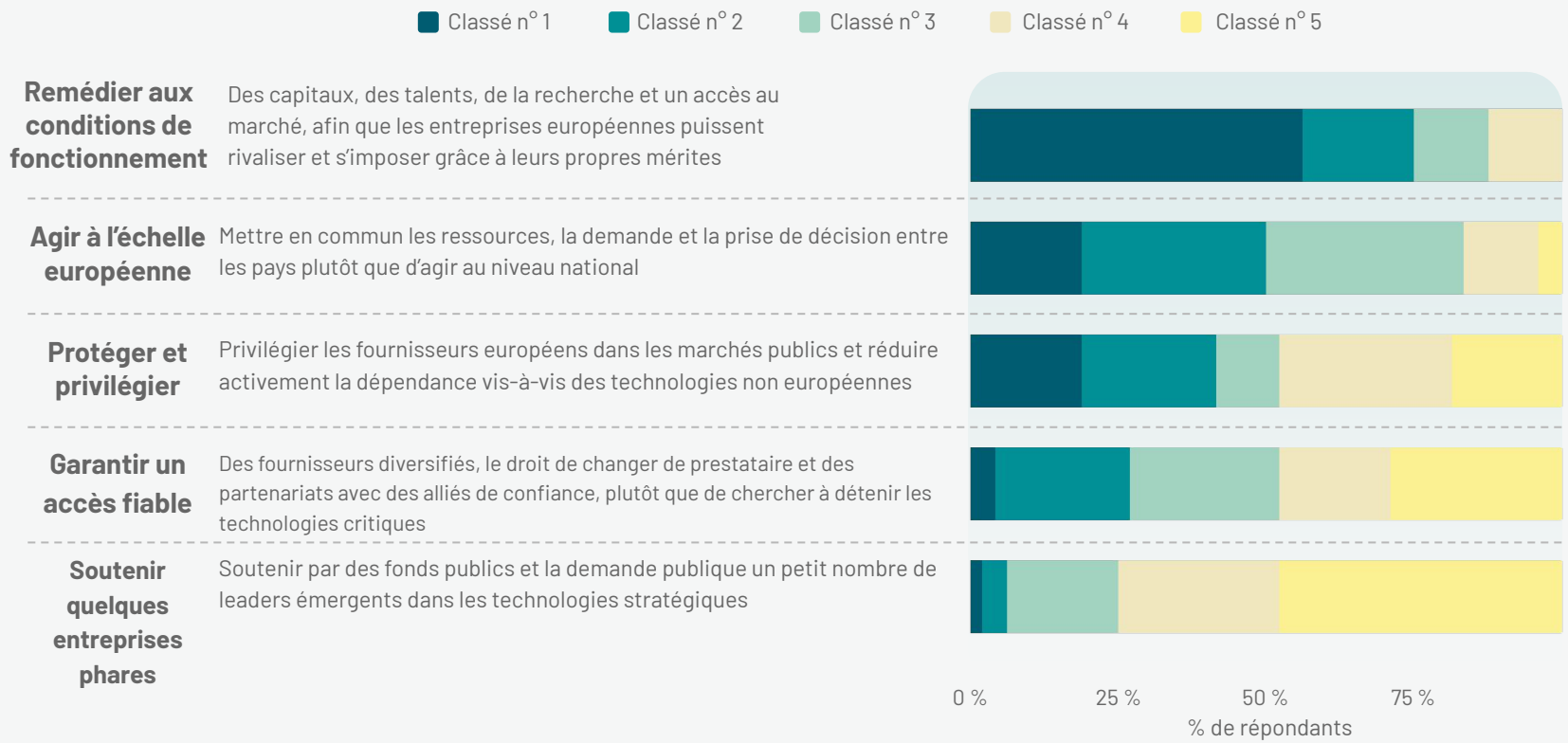
Les investisseurs, les LPs et les décideurs s'accordent à dire que **l'augmentation des capitaux provenant des fonds de pension et des compagnies d'assurance investis dans le VC constituera le levier le plus important,** apportant des ressources supplémentaires qui pourraient se répercuter sur l'ensemble de l'écosystème.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Les décideurs politiques considèrent qu'un environnement où les start-ups européennes peuvent s'imposer par leurs propres mérites est la voie essentielle vers une Europe résiliente

L'économie et la sécurité de l'Europe dépendent de plus en plus de capacités technologiques critiques qu'elle ne maîtrise pas. Comment classeriez-vous ces approches visant à maximiser la résilience et le contrôle de l'Europe ?

Où 1 correspond à la plus importante et 5 à la moins importante



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Ces données concernent uniquement les décideur·euses ayant répondu à l'enquête.
Les répondant·e·s ayant choisi l'option « Ne sais pas / Ne peut pas se prononcer » sont exclus des données.

L'édition précédente du rapport State of European Tech appelait l'Europe à lever les freins, c'est-à-dire à éliminer les obstacles qui empêchent les entreprises de se développer facilement au-delà des frontières. Les entreprises technologiques européennes sont confrontées à ces obstacles partout, que ce soit dans leurs activités quotidiennes — telles que le recrutement et la gestion des cadres juridiques — ou dans la levée de fonds.

Les décideurs s'accordent à dire que cette situation doit changer. Dans l'enquête de cette année, **56 % des répondants ont classé l'amélioration des conditions d'exploitation en Europe comme la mesure la plus importante pour renforcer la résilience de l'Europe.**

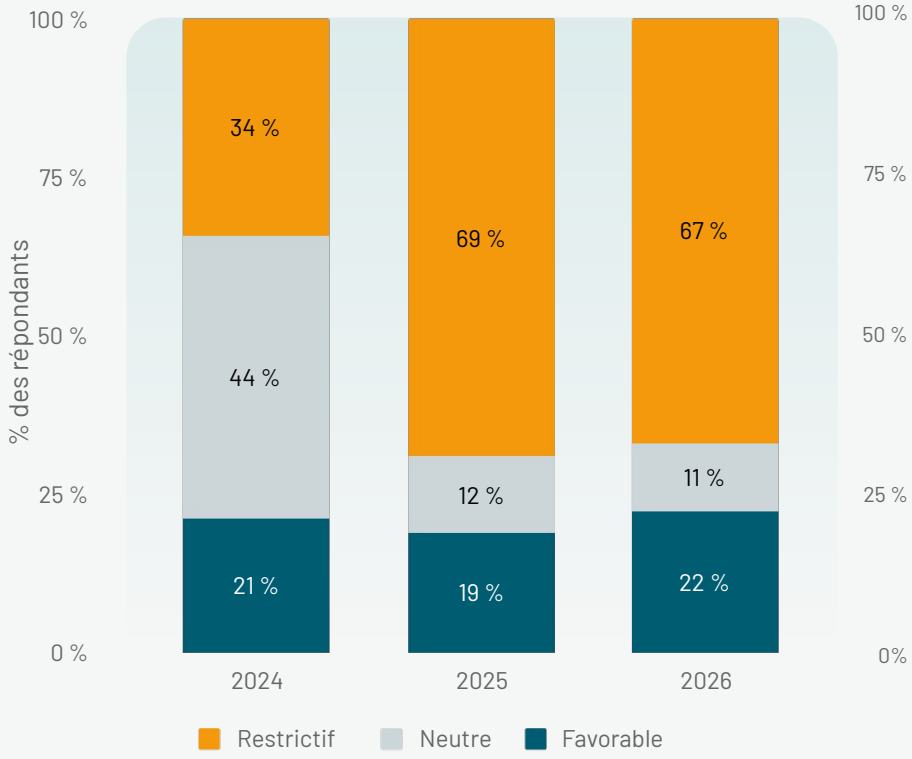
Agir à l'échelle européenne, en mutualisant les ressources et en pouvant prendre des décisions à l'échelle du continent, a également été très bien classé, tout comme la préférence accordée aux fournisseurs européens : chacune de ces mesures a été classée en première position par 19 % des répondants.

Avec le soutien fier de atomico aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH

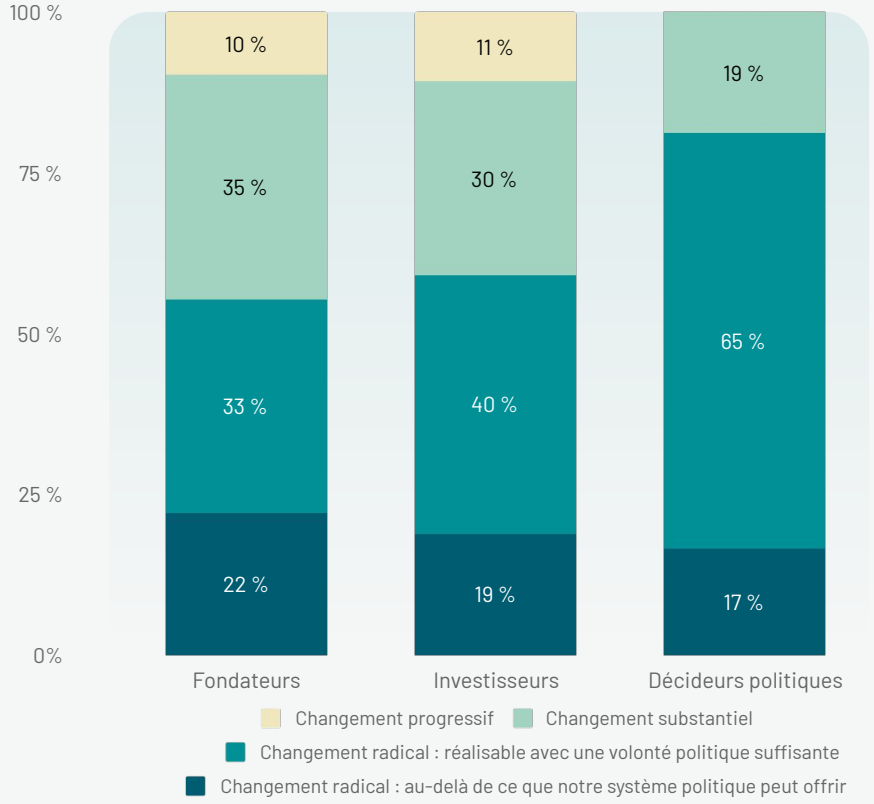
Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La réglementation reste perçue comme contraignante et la majorité estime qu'un changement radical est nécessaire : possible avec une volonté suffisante

Selon vous, l'environnement réglementaire actuel est-il favorable ou restrictif pour la tech européenne ?
Réponses des fondateurs uniquement



Quelle ampleur doivent prendre les changements politiques pour que l'Europe puisse être compétitive à l'échelle mondiale dans le domaine de la technologie ?



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Le graphique de gauche ne prend en compte que les réponses des fondateurs. Les répondants ayant choisi l'option « Ne sais pas / Ne peux pas répondre » sont exclus des données.

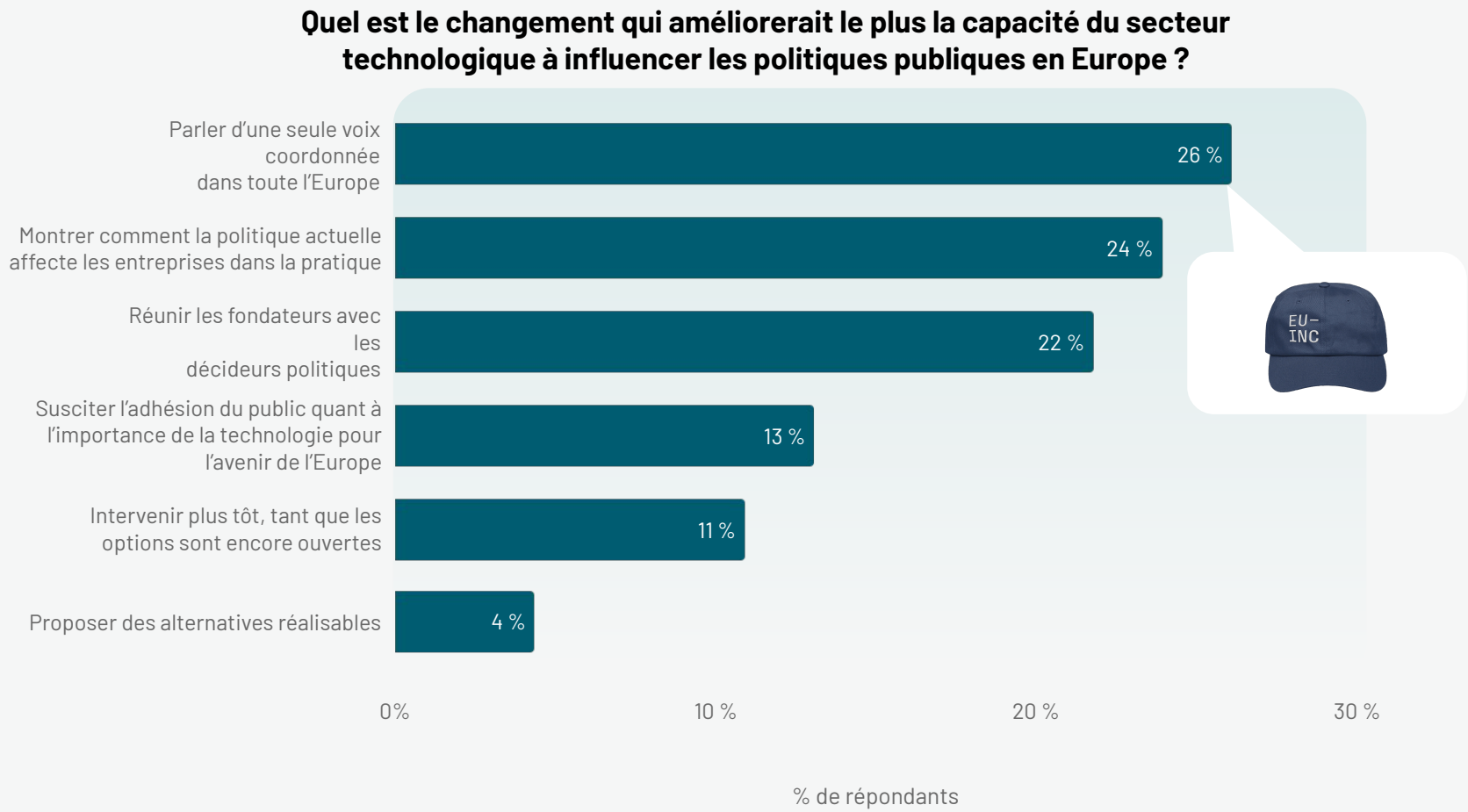
Les répondants à notre enquête s'accordent massivement à dire que l'environnement réglementaire européen doit évoluer. Environ deux tiers (66 %) le qualifient aujourd'hui de restrictif, ce qui est légèrement inférieur à l'année dernière, mais reste plus du double des 29 % qui l'avaient indiqué en 2024.

Depuis 2024, le débat sur la place de la tech européenne dans le monde et sur les changements réglementaires nécessaires pour la dynamiser s'est intensifié grâce à des campagnes telles que EU Inc. Dans ce contexte, il est compréhensible que davantage de répondants estiment que les choses doivent changer. Ils en ont parlé au cours des deux dernières années.

La part de ceux qui estiment qu'un changement radical est nécessaire a également augmenté de manière significative cette année, pour atteindre 82 %. La grande majorité d'entre eux reste toutefois optimiste et pense que cela sera possible avec une volonté politique suffisante.

Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Le secteur technologique européen peut influencer les politiques en parlant d'une seule voix, en s'appuyant sur des données concrètes et en associant les fondateurs aux discussions



Source : STATE OF EUROPEAN TECH 26 Survey powered by Listen Labs

Notes : Ces données concernent uniquement les décideurs ayant répondu à l'enquête. Les répondants ne pouvaient sélectionner qu'une seule option, et ceux ayant choisi « Je ne sais pas / Je ne peux pas me prononcer » ont été exclus des données.

L'Europe compte des entreprises qui s'attaquent aux défis les plus complexes du secteur technologique, et lèvent des sommes sans précédent pour y parvenir. **Cependant, pour gagner la confiance du public, le secteur technologique européen doit mieux savoir raconter sa propre histoire.**

Lorsqu'il est mené à bien, le récit mobilise : la confiance du public confère aux responsables politiques le mandat d'agir. C'est ainsi qu'en 2024, EU-Inc a rendu virale une discussion sur la bureaucratie européenne en invitant les dirigeants du secteur à publier des selfies avec ses casquettes de baseball bleues. Offrir au public un moyen simple de manifester son soutien et de s'exprimer d'une seule voix coordonnée a été déterminant pour cette campagne. Cette coordination donne aussi au message une forte capacité à marquer les esprits. Les réponses à notre enquête montrent qu'EU-Inc et le concept d'un 28e régime restent au premier plan pour les répondants.

> *Ce secteur est prêt à parler d'une seule voix et à mener des campagnes en bloc. Ce n'était peut-être pas le cas il y a cinq ans, mais c'est le cas aujourd'hui. Nous ne sommes plus fragmentés, en position d'infériorité ni uniquement réactifs. Nous sommes prêts à façonner l'agenda.*

Serena Borbotti-Frison
Co-Founder & CEO, Startups for Europe



Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

La tech européenne prend en main son récit, avec davantage de voix qui racontent son histoire selon ses propres termes

Façonner le récit de la tech
Exemples sélectionnés

Plaider en faveur des Start-up et Scale-up européennes
Exemples sélectionnés

Source : atomico

> *Nous recevons chaque semaine des centaines de présentations de la part de fondateurs de toute l'Europe, bien plus que nous ne pouvons en traiter. Cela vous montre combien de personnes choisissent aujourd'hui de se lancer ici. L'ambiance a changé, et c'est en racontant ces histoires que la prochaine génération de fondateurs prend conscience que l'Europe est le lieu où ils peuvent réussir.*

Luke Knight
Co-founder, etn.



> *L'Europe dispose de fondateurs et de talents, et résout les problèmes les plus complexes dans le domaine de la technologie — mais trop souvent, nous attendons que d'autres racontent notre histoire. Cela importe, car le récit que l'Europe se construit elle-même détermine où se dirigent les talents, les capitaux et le soutien public. S'approprier ce récit, c'est permettre à ceux qui construisent ici de raconter ces histoires selon leurs propres termes, et non en comparaison avec les États-Unis.*

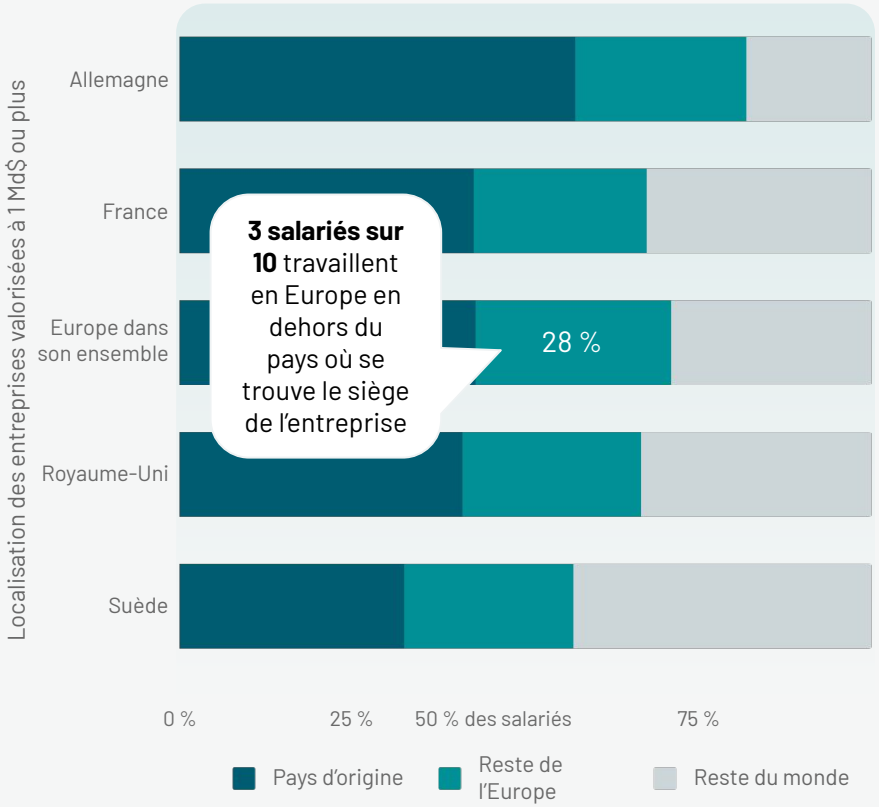
Seb Johnson
Founder, Scaling Europe



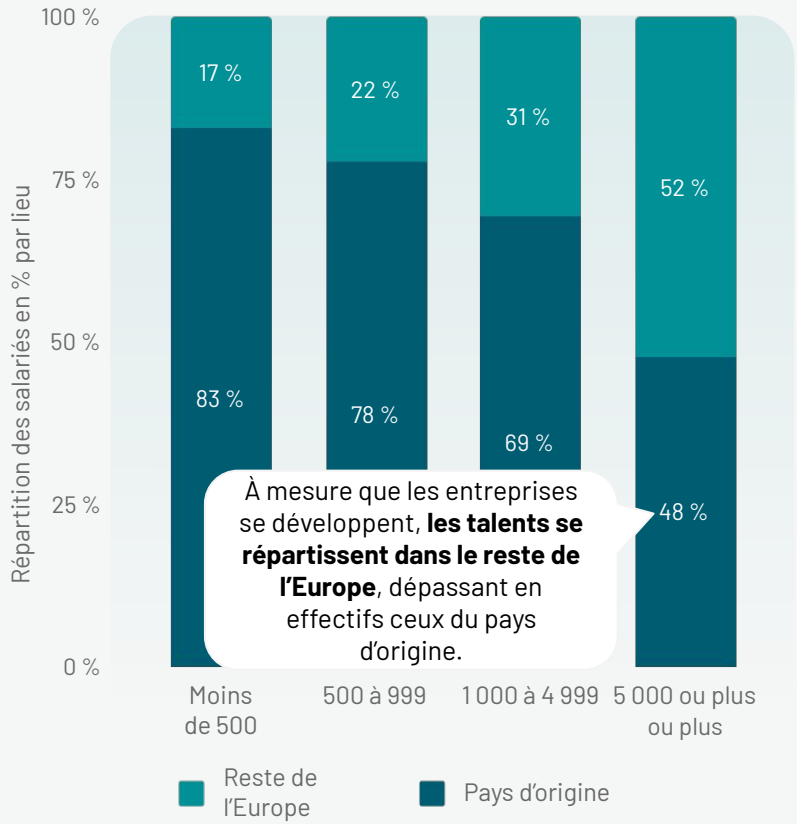
Translated by DeepL for STATE OF EUROPEAN TECH

Lorsque les champions européens se développent, l'ensemble du continent profite des bénéfices

Répartition des effectifs des entreprises européennes valorisées à 1 Md$ ou plus par lieu (%), 2026



Répartition des effectifs des entreprises valorisées à 1 Md$ ou plus par lieu d'implantation et par taille d'entreprise (%), 2026



Source : atomico powered by dealroom.co crunchbase

Notes : Les données sont en date du 30 septembre 2026. Elles incluent les entreprises d'origine européenne ayant atteint une valorisation d'au moins 1 milliard de dollars, fondées en 2000 ou après et dont le siège social est situé en Europe. Les dernières valorisations sont issues de sources publiques. Sont exclues les entreprises du secteur pharmaceutique.

Seules 20 entreprises représentent la moitié des 135 000 postes que les entreprises technologiques dont le siège se trouve en Europe proposent dans les pays européens en dehors de leur marché d'origine. Revolut, par exemple, emploie près de 7 000 personnes à travers l'Europe en dehors du Royaume-Uni, où elle a son siège.

Ces emplois se trouvent généralement dans des pays qui ne disposent pas, à cette échelle, de champions nationaux. En Grèce, une part importante de ces postes est proposée par des employeurs danois et finlandais, tandis qu'en Roumanie et en Bulgarie, la plupart proviennent d'employeurs britanniques. Un champion national crée des emplois dans un seul pays, tandis qu'**un leader européen en crée à travers tout le continent.**

De plus, à mesure qu'une entreprise se développe, elle diffuse les bénéfices de son succès bien au-delà du pays où elle a vu le jour. Dans notre échantillon, l'entreprise médiane comptant moins de 500 salariés emploie environ 17 % de son effectif dans d'autres pays européens, contre 54 % pour les entreprises de 2 500 salariés ou plus.

C'est pourquoi chaque pays d'Europe a intérêt à éliminer les freins qui empêchent les champions européens de se développer, quel que soit le pays où ils ont leur siège social.

Build it. Scale it. Own it.

Les choix que nous faisons aujourd'hui en matière de technologie façonneront notre mode de vie pour les générations à venir. Des services publics et de la sécurité nationale à l' énergie, en passant par la finance et la santé, la technologie ouvre de nouvelles possibilités et transforme ce que nos économies peuvent accomplir. Or, nous n'en sommes encore qu'au début.

Niklas Zennström
Founder & CEO,
Atomico

STATE OF EUROPEAN TECH 26

atomico

Proudly supported by

aws orrick HSBC Innovation Banking SLUSH