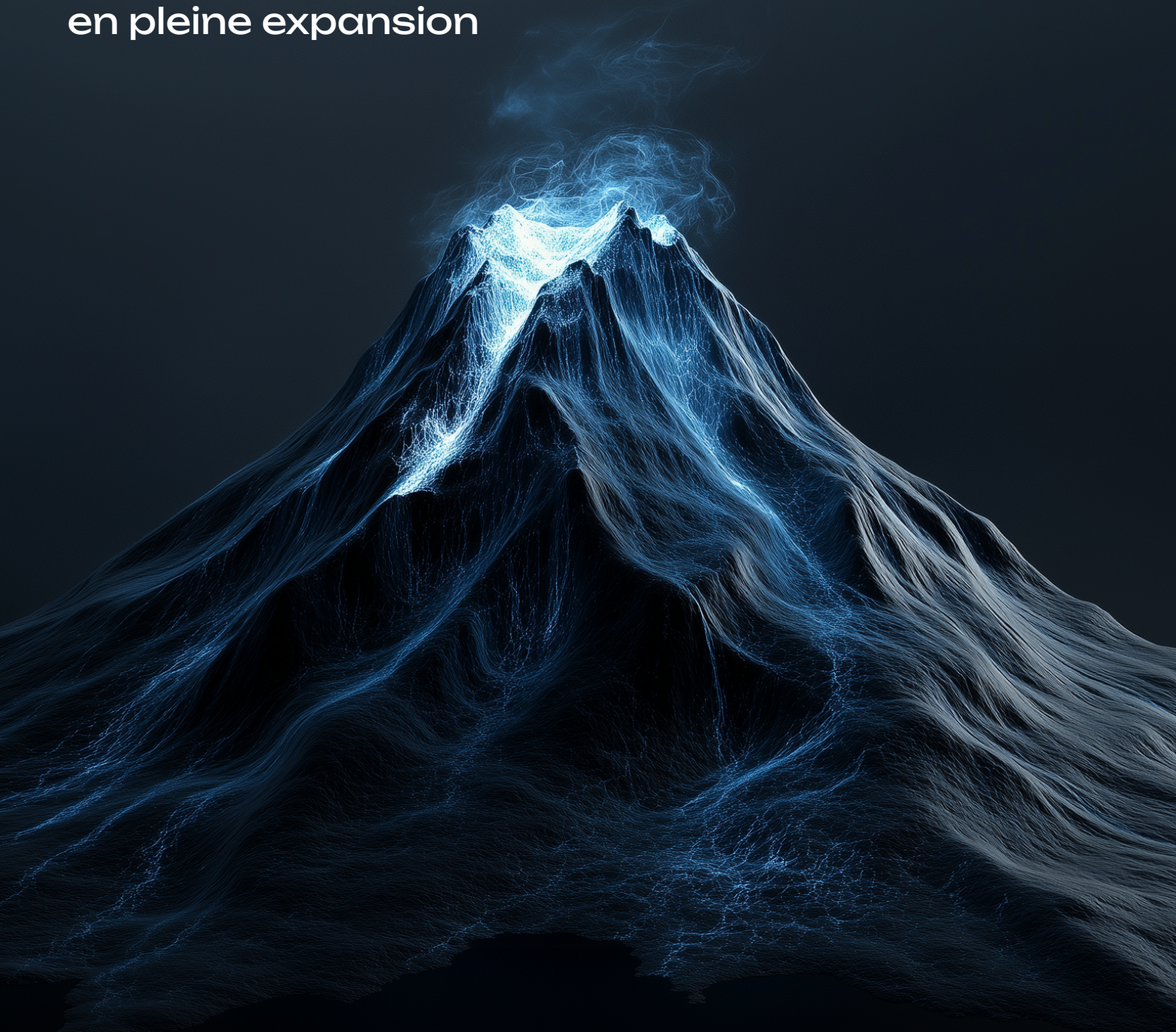


Janvier 2025

EMBARGO 28 JANVIER 2025
12H

Le Web3 en France

un écosystème
en pleine expansion



DOORS™

stack talent

Finance
Innovation

BANQUE
DELUBAC & CIE

ADAN

Executive summary

Cette première édition 2025 de l'étude "Le Web3 en France" a été imaginée comme une initiative collaborative portée par des acteurs majeurs de l'écosystème Web3 en France. Elle s'appuie sur les expertises complémentaires de **Doors3** et **Stack Talent**, ainsi que le soutien précieux de **Finance Innovation**, **l'ADAN** et la **Banque Delubac & Cie**.

Ces partenaires, chacun à leur manière, jouent un rôle clé dans le développement et la structuration de l'écosystème Web3 en France et des technologies émergentes. Notre ambition commune: offrir un éclairage stratégique et concret sur les enjeux et opportunités du Web3 en France, accessible à toutes et tous que vous soyez entrepreneurs, leaders dans une organisation, étudiant ou simple curieux.

On définit communément le Web3 comme étant l'évolution naturelle du Web, qui est passé par un état Web1 permettant de lire des données sur Internet, un état Web2 permettant de lire et écrire des données, le Web3 introduit un nouveau état du web permettant de lire, écrire mais aussi de posséder des actifs sur Internet comme les cryptomonnaies et les NFTs notamment.

On entend ainsi par écosystème Web3 en France l'ensemble des sociétés et acteurs qui participent à développer des produits et services en lien direct avec la propriété d'actifs numériques reposant sur les technologies blockchain.

Attention la vision du Web3 présentée dans cette étude est ouverte, c'est à dire que nous considérons tous les acteurs qui s'impliquent dans le développement de ce secteur en proposant des produits et services qui favorisent son développement, on ne fait pas un focus sur les entreprises purement technologiques.

Le Web3 en France n'est plus un micro phénomène il s'agit désormais d'un écosystème en pleine expansion, rempli de promesses et d'opportunités mais aussi inscrit dans une réalité bien visible à la fois par l'existence de startups leaders et de licornes, mais aussi par les collaborations nombreuses dans l'économie réelle. De la réglementation à la formation en passant par l'internationalisation, le financement et les relations avec les grands groupes, cette étude dresse un véritable état des lieux et donne des clés d'action et de compréhension pour continuer de faire grandir l'écosystème.

“ Si le Web3 a connu de nombreux soubresauts ces derniers mois, il est en pleine expansion et en recherche de maturité en France où l'on peut être fier de l'écosystème dynamique, diversifié et ambitieux. Des infrastructures aux solutions de custody, en passant par les écoles de formation et les cabinets de conseil, c'est tout un écosystème qui est en train d'émerger sur la scène européenne et internationale avec des fleurons de l'industrie et de nombreux acteurs de plus petite taille qui développent une expertise de pointe.

Les enjeux sont nombreux, au premier rang desquels le cadre réglementaire mais aussi les ressources humaines, les levées de fonds et le lien entre startups et grands groupes. Malgré une forte résilience du secteur et un marché en demi-teinte, nous voyons aussi de nombreux enjeux devant nous que les acteurs doivent saisir pour se hisser au rang des fleurons mondiaux et pour cela, nous devons tous collaborer et coopérer afin de faire de la France un berceau du Web3.”



Karen Jouve
CEO Doors3

“ Le Web3 représente une opportunité inédite pour redéfinir les contours de l'économie numérique et renforcer la souveraineté technologique et financière de la France ainsi que de l'Europe. À l'heure où la blockchain et les technologies décentralisées façonnent le futur, il devient impératif de structurer et de soutenir un écosystème durable pour répondre aux défis de demain. Chez Stack Talent, nous avons une conviction forte : la montée en compétence des talents et leur accompagnement dans le secteur du Web3 sont des leviers essentiels pour accélérer et réussir cette transition. Le développement d'un vivier de professionnels formés et engagés, capables de porter des projets ambitieux, est crucial pour éviter une fuite des cerveaux vers d'autres marchés et pour faire émerger les champions locaux.

Le Web3, en France, ne peut réussir sans une collaboration étroite entre les acteurs économiques, les entrepreneurs, et ses talents. Il nous appartient de connecter les entreprises françaises aux meilleurs experts, de stimuler les initiatives transnationales au sein de l'Europe, et de démontrer que la France et l'Europe peuvent rivaliser sur la scène internationale. Notre rôle en tant que cabinet de recrutement spécialisé dans le Web3 est d'être un catalyseur de cette transformation. En accompagnant des projets innovants et en mettant en relation les meilleurs talents avec les entreprises visionnaires, nous contribuons activement à bâtir un écosystème dynamique, prêt à relever des défis technologiques et financiers et à créer un impact durable sur le monde.

Aujourd'hui, unissons nos forces pour faire du Web3 un pilier de la souveraineté et de l'innovation européenne.”



Aurélien Mary

Co-fondateur de Stack Talent

Nous remercions nos partenaires sur cette étude :
Finance Innovation, ADAN, Delubac & Cie.

“Encourager le développement du Web3 dans l'économie française devient plus qu'une nécessité : c'est une obligation. Dans le monde actuel, et encore plus dans celui de demain, la blockchain transformera en profondeur l'économie numérique et s'imposera comme une transition technologique majeure. À l'heure où la souveraineté numérique française et européenne est au cœur de toutes les préoccupations, la montée en compétence et la formation aux savoir-faire du Web3 et de la blockchain constituent l'un des premiers leviers de réussite de cette transition et deviennent un enjeu stratégique déterminant.

Technologies quantiques, cloud, semi-conducteurs, intelligence artificielle, paradigmes technologiques qui ont tardé à être diffusés au sein des industries européennes, soulignent la faiblesse du vieux continent dans le domaine des nouvelles technologies.

Aujourd'hui, la blockchain change la donne : des champions français ont d'ores et déjà émergé et un écosystème dynamique s'est créé autour du Web3 en France et en Europe. Il s'agit donc de ne pas reproduire les erreurs du passé pour donner toutes leurs chances à ces nouveaux acteurs dans la compétition mondiale.

Le Web3 pourrait bien constituer une opportunité décisive pour la souveraineté technologique européenne. Mais pour réussir ce tournant, il est absolument nécessaire de créer un écosystème favorable et pérenne en investissant massivement dans la formation et en multipliant les initiatives permettant de développer une véritable culture commune de la blockchain et du Web3.”



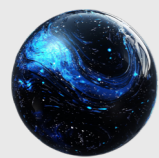
Cyril Armange

Directeur Général
Finance Innovation

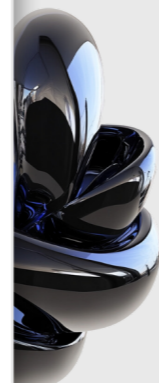


Élodie Trévillot

Associée-gérante Delubac & Cie



“ Le développement du Web3 soulève de nombreux défis en France. Il est crucial de former nos futurs talents du secteur pour éviter qu'ils ne partent à l'étranger. Les entreprises du Web3 ont un rôle à jouer en s'emparant de la formation de leurs collaborateurs, sans attendre le développement de filières éducatives dédiées. Par ailleurs, nous devons changer d'échelle. Il faut pousser notre écosystème sur le devant de la scène européenne, créer des liens avec les autres entreprises des États membres, sans quoi d'autres États, dont les États-Unis, vont nous surpasser. Nous avons la chance de disposer d'un vivier de projets prometteurs, alors unissons nos forces pour permettre le développement pérenne de ce secteur, faire évoluer favorablement la réglementation et attirer les capitaux qui soutiendront l'innovation.”



“2025, l'année du sursaut pour le Web3 européen ?

Le Web3, porté par les technologies blockchain et les crypto-actifs, ouvre la voie à des services numériques plus efficaces, inclusifs, sécurisés et respectueux des droits des utilisateurs. Plus qu'une avancée technologique, cet Internet de la valeur redéfinit notre manière d'interagir et de posséder dans l'espace numérique 3.0, offrant une autonomie et un contrôle accrus aux citoyens.

La France, grâce à un vivier de startups et d'entrepreneurs talentueux, s'est positionnée en fer de lance européen de cette transformation. Nouveaux marchés, finance décentralisée, art numérique, jeux vidéo nouvelle génération ou encore luxe tokenisé... Bien que jeune, le Web3 n'est pas de l'innovation fiction.

Être moteur de la construction de cette nouvelle ère numérique n'est pas une option. Cela dépasse la simple compétition économique. Encourager les champions locaux, c'est renforcer notre autonomie stratégique, réduire notre dépendance aux géants étrangers, préserver nos talents, créer nos emplois, et préserver / diffuser nos valeurs, comme la protection des utilisateurs (leur vie privée, leurs actifs, leurs contenus) et la lutte contre la criminalité financière.

Or s'il est extrêmement dynamique et talentueux, le Web3 français et européen fait face à des vents contraires d'un côté, et de l'autre doit rivaliser avec de féroces compétiteurs venus des États-Unis et de l'Asie, où le soutien politique et financier est bien plus affirmé.

Quels vents contraires ? Pendant que certains parlementaires recyclent encore des poncifs dépassés et entravent des avancées nécessaires au développement du secteur, les entreprises doivent affronter une avalanche réglementaire et l'investissement limité des décideurs publics et régulateurs en faveur d'une puissance numérique domestique pourtant fondamentale.

Entre l'entrée en application des règlements européens MiCA et TFR en décembre 2024, celle imminente d'AMLR et de DAC8, les zones d'ombre persistantes (comme la définition de la DeFi ou la classification des NFT), ou encore l'absence de solutions concrètes (bancairisation, assurances, financements), l'endurance et la résilience de notre industrie sont mises à rude épreuve.

En parallèle, les États-Unis du futur président Trump - loin de s'enliser dans la tergiversation ou l'hésitation - passent à l'action avec des mesures favorisant l'innovation et une vision stratégique claire : devenir le hub mondial du Web3. Leur approche proactive tranche avec l'obsession européenne pour la régulation, où les ambitions réglementaires dépassent souvent les moyens alloués.

2025 doit être l'année d'un double sursaut en Europe : lever le pied du frein de la réglementation et appuyer sur l'accélérateur de l'innovation. «Innover et combler le retard technologique», n'est-ce pas l'une des trois priorités présentées par Mario Draghi pour réformer et relancer la croissance durable du Vieux Continent ?”



Faustine Fleuret

Ex-Présidente de l'ADAN

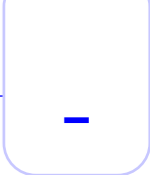


Table des matières

Executive Summary	2
1. Introduction	10
1.1 <i>Contexte et objectifs de l'étude</i>	12
<i>Comprendre les dynamiques du Web3 en France</i>	12
<i>Les objectifs principaux de cette étude</i>	13
1.2 <i>Méthodologie de l'étude</i>	14
<i>Collecte de données quantitatives par questionnaire</i>	14
<i>Approche qualitative avec des entretiens d'acteurs clés</i>	14
<i>Profil des répondants et diversité de l'échantillon</i>	15
2. Cartographie de l'écosystème Web3 en France	16
2.1 <i>Présentation des acteurs clés</i>	18
2.2 <i>Analyse sectorielle</i>	22
3. Performance économique	24
3.1 <i>Mécanismes de financement pour le Web3</i>	26
3.2 <i>Initiatives de soutien aux startups</i>	29
3.3 <i>Success stories, tendances et défis des levées de fonds</i>	30
3.4 <i>Croissance des entreprises</i>	36
3.5 <i>Utilisation des crypto-monnaies dans les opérations</i>	38
4. Recrutement et Ressources Humaines dans le Web3	40
4.1 <i>Taille des entreprises et croissance des équipes</i>	44
4.2 <i>Diversité et inclusion dans le Web3</i>	47
4.3 <i>Difficultés dans le recrutement</i>	50

5. Technologie et Innovation dans le Web3	52
5.1 <i>Blockchain et Protocoles utilisés</i>	54
5.2 <i>Opportunités de financement pour la R&D</i>	56
<i>Aides et Subventions pour l'innovation</i>	56
<i>Aide des protocoles et fondations</i>	58
<i>Recherche et Développement</i>	59
6. Réglementation et conformité	60
6.1 <i>Comprendre le cadre réglementaire actuel</i>	63
6.2 <i>Défis de conformité pour les entreprises du Web3 et impact des régulations sur la croissance du secteur</i>	66
7. Expansion internationale des Entreprises du Web3	68
7.1 <i>Stratégies pour s'étendre à l'international</i>	72
7.2 <i>Défis liés à l'internationalisation</i>	74
8. Partenariats et collaborations dans le Web3	76
8.1 <i>Types de partenariats stratégiques</i>	79
8.2 <i>Des exemples emblématiques</i>	81
8.3 <i>Défis et Opportunités</i>	84
9. Formation et montée en compétences dans le Web3 en France	88
9.1 <i>Importance de la formation Web3</i>	90
9.2 <i>Satisfactions et attentes vis-à-vis des formations en France</i>	92
10. Conclusion et Perspectives	94
Remerciements	98

INTRODUCTION

INTRODUCTION



Introduction



1.1 Contexte et objectifs de l'étude

Comprendre les dynamiques du Web3 en France

Depuis quelques années, le Web3 s'impose comme une transformation technologique majeure, redéfinissant les cadres économiques, sociaux et réglementaires à une échelle mondiale. En France, cet écosystème encore jeune est marqué par une effervescence notable, porté par des startups innovantes, des talents qualifiés, et une volonté de jouer un rôle clé dans les discussions européennes au niveau de la régulation, notamment avec l'arrivée de MiCA.

Cette (r)évolution technologique, portée par la blockchain, les cryptomonnaies, les NFT et les applications décentralisées (dApps), redéfinit les règles du jeu dans de nombreux secteurs : finance, art, divertissement, et bien au-delà.

Cependant, l'écosystème Web3 français est également confronté à des défis structurels majeurs. La fragmentation du cadre réglementaire, la concurrence internationale de hubs technologiques comme les États-Unis, l'Asie ou les Émirats arabes unis et une adoption encore limitée par le grand public ralentissent son expansion. À cela s'ajoutent des problématiques liées au financement des startups et au recrutement de talents dans un secteur en constante évolution.

Dans ce contexte, la France dispose d'atouts uniques : un tissu entrepreneurial dynamique, des initiatives académiques reconnues et un rôle central dans la construction d'un cadre réglementaire européen structurant, mais aussi des initiatives portées par des corporates en collaboration avec les acteurs de l'écosystème. Ces leviers stratégiques offrent une opportunité sans précédent pour positionner la France comme un acteur incontournable dans l'écosystème mondial du Web3.

Comprendre les dynamiques actuelles de ce secteur en mutation rapide est devenu essentiel pour anticiper ses impacts économiques, ses opportunités d'innovation et ses défis polymorphes. C'est dans ce contexte que s'inscrit l'étude sur le Web3 en France.

Les objectifs principaux de cette étude

1. Dresser un état des lieux structuré de l'écosystème Web3 en France

Cette étude vise à fournir une cartographie détaillée des startups, des entreprises établies, et des initiatives académiques qui façonnent le paysage français du Web3. Elle examine également les dynamiques des financements, le rôle des talents et les impacts du cadre réglementaire en cours de construction.

2. Identifier les enjeux et opportunités du Web3

L'étude met en lumière les obstacles économiques, technologiques et réglementaires auxquels les acteurs français sont confrontés. Elle explore également les opportunités qui pourraient être exploitées pour accélérer l'adoption de ces technologies et renforcer la compétitivité des entreprises françaises à l'échelle internationale.

3. Proposer une vision globale et pragmatique

En combinant les résultats d'un sondage national et les enseignements d'interviews exclusives avec des leaders du secteur, cette étude offre une perspective unique sur les dynamiques en jeu. Elle ambitionne d'être un outil pratique pour orienter les décideurs, investisseurs et entrepreneurs dans leurs choix stratégiques.

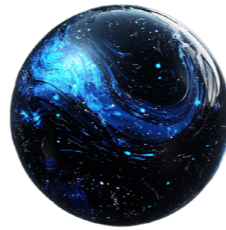
4. Un guide pour l'action

Loin de se limiter à un simple état des lieux, cette étude se veut un guide stratégique pour tous les acteurs souhaitant participer à la construction d'un écosystème Web3 fort et inclusif en France. En analysant les interactions entre startups, investisseurs, régulateurs et institutions académiques, elle propose des pistes concrètes pour surmonter les défis actuels et saisir pleinement les opportunités qu'offre cette révolution technologique.

Plus qu'un simple panorama, cette étude se veut un véritable outil de compréhension et de projection. Elle offre à ses lecteurs — entrepreneurs, investisseurs, décideurs publics et passionnés de la tech — les clés pour saisir les opportunités, relever les défis et contribuer activement au développement d'un écosystème Web3 français compétitif à l'échelle mondiale.

À travers cette initiative, nous souhaitons non seulement éclairer les enjeux, mais aussi inspirer des initiatives innovantes et collaboratives pour que la France joue un rôle central dans l'évolution du Web3 à l'échelle mondiale.

1.2 Méthodologie de l'étude



Collecte de données quantitatives par questionnaire

Un questionnaire a été diffusé auprès de 73 acteurs de l'écosystème Web3 français, incluant des startups, des scale-ups, des grandes entreprises, des associations professionnelles et des experts académiques. Ce questionnaire visait à :

_ Identifier les caractéristiques des acteurs du Web3 (taille des organisations, secteurs d'activité, technologies développées et/ou utilisées (blockchain, NFTs, DeFi, etc.)).

_ Cerner les défis majeurs rencontrés comme le recrutement, l'adoption des technologies Web3, l'adaptation au cadre réglementaire ou encore la recherche de financements.

_ Évaluer la perception du marché aux travers des attentes des acteurs sur le potentiel et les limites de l'écosystème français.

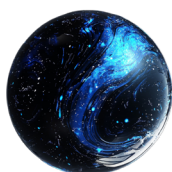
Approche qualitative avec des entretiens d'acteurs clés

En complément du questionnaire, des entretiens ont été menés avec des personnalités influentes et des entreprises pionnières du Web3. Ces échanges ont permis d'approfondir des sujets complexes et de recueillir des perspectives variées sur :

+ Les opportunités et défis spécifiques à travers l'exploration des secteurs comme la finance décentralisée, le gaming blockchain et les applications immersives.

+ Les dynamiques de collaboration avec les partenariats entre startups et grandes entreprises, le rôle des régulateurs et l'implication des investisseurs.

+ L'avenir du Web3 avec des visions stratégiques et une anticipation des changements à venir, tant sur le plan technologique que réglementaire.



Profil des répondants et diversité de l'échantillon

1. Startups et scale-ups Web3

Les startups et scale-ups représentent le moteur de l'innovation du Web3 en France. Ces entreprises pionnières, souvent portées par des équipes jeunes et dynamiques, développent des produits et services qui redéfinissent les usages dans des secteurs comme la finance, l'art, le gaming ou l'identité numérique. Elles témoignent de la vitalité de l'écosystème français, tout en affrontant des défis majeurs liés à la croissance, au financement et à l'attraction des talents. Leur vision et leurs ambitions constituent un pilier central de cette étude.

2. Grands groupes et institutions établies

De plus en plus de grandes entreprises et institutions traditionnelles s'intéressent aux opportunités qu'offre le Web3. Que ce soit pour intégrer des solutions blockchain, explorer les cas d'usages liés aux NFT ou encore s'impliquer dans la finance décentralisée, ces acteurs cherchent à transformer leurs modèles historiques. Leurs témoignages dans cette étude reflètent une volonté de collaborer avec des startups innovantes, tout en apportant une dimension institutionnelle, respectueuse de la réglementation et de la sécurité des utilisateurs à l'écosystème Web3.

3. Talents et experts du secteur

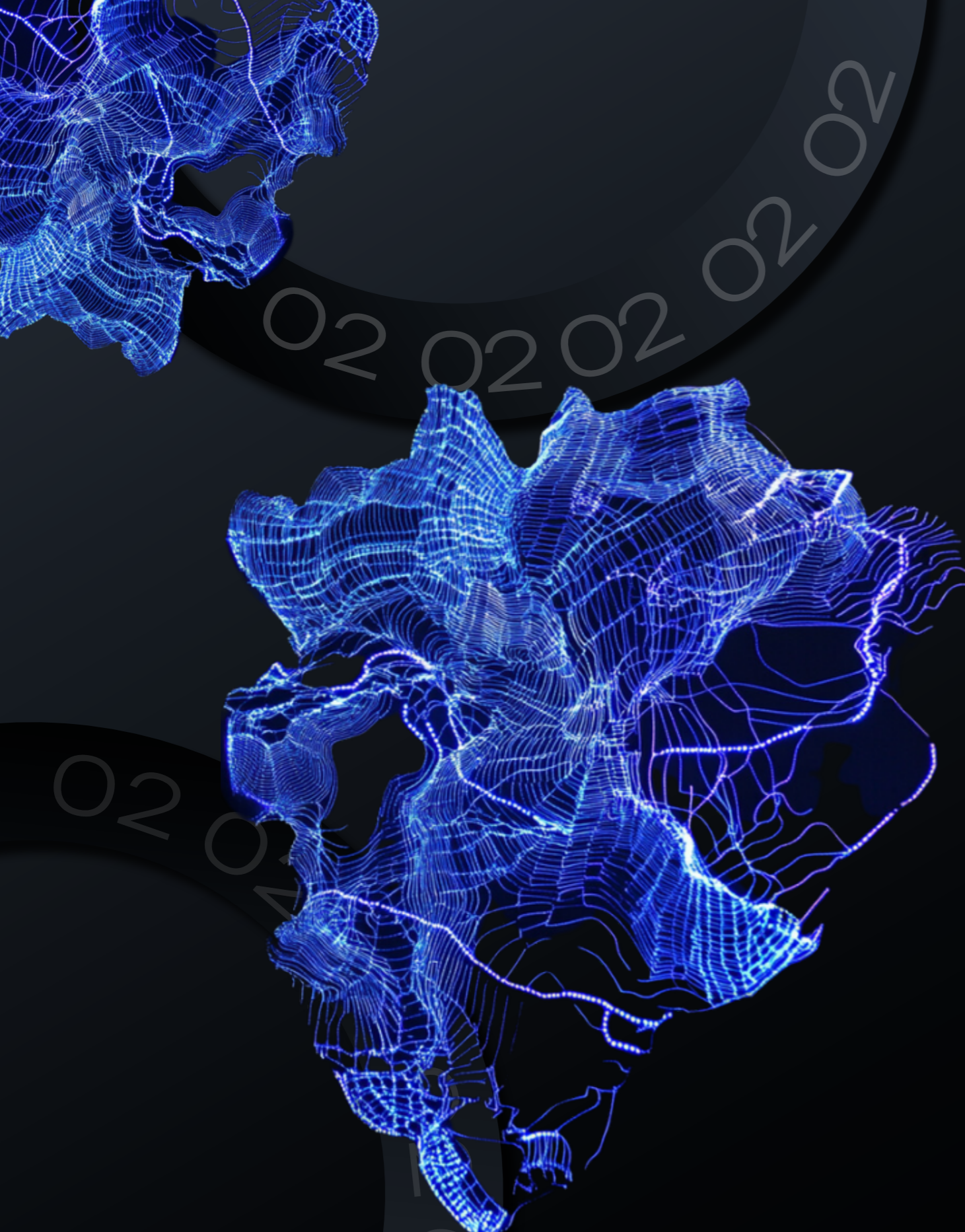
L'attractivité et la compétitivité du Web3 reposent sur la qualité des talents qui le composent. Qu'ils soient développeurs blockchain, designers UX ou encore chef de produit, ces experts incarnent un savoir-faire nécessaire pour accélérer l'adoption. Leur participation à cette étude permet de mieux comprendre les attentes, les aspirations et les freins auxquels fait face cette nouvelle génération de professionnels.

4. Investisseurs et financeurs

Le soutien financier est un levier incontournable pour la croissance de l'écosystème Web3 français. L'étude intègre des témoignages d'investisseurs en capital-risque, de business angels et de fonds spécialisés, qui partagent leur vision sur le potentiel de l'écosystème français. Ces acteurs contribuent également à éclairer les défis liés à la structuration du financement, notamment dans un contexte économique global incertain.

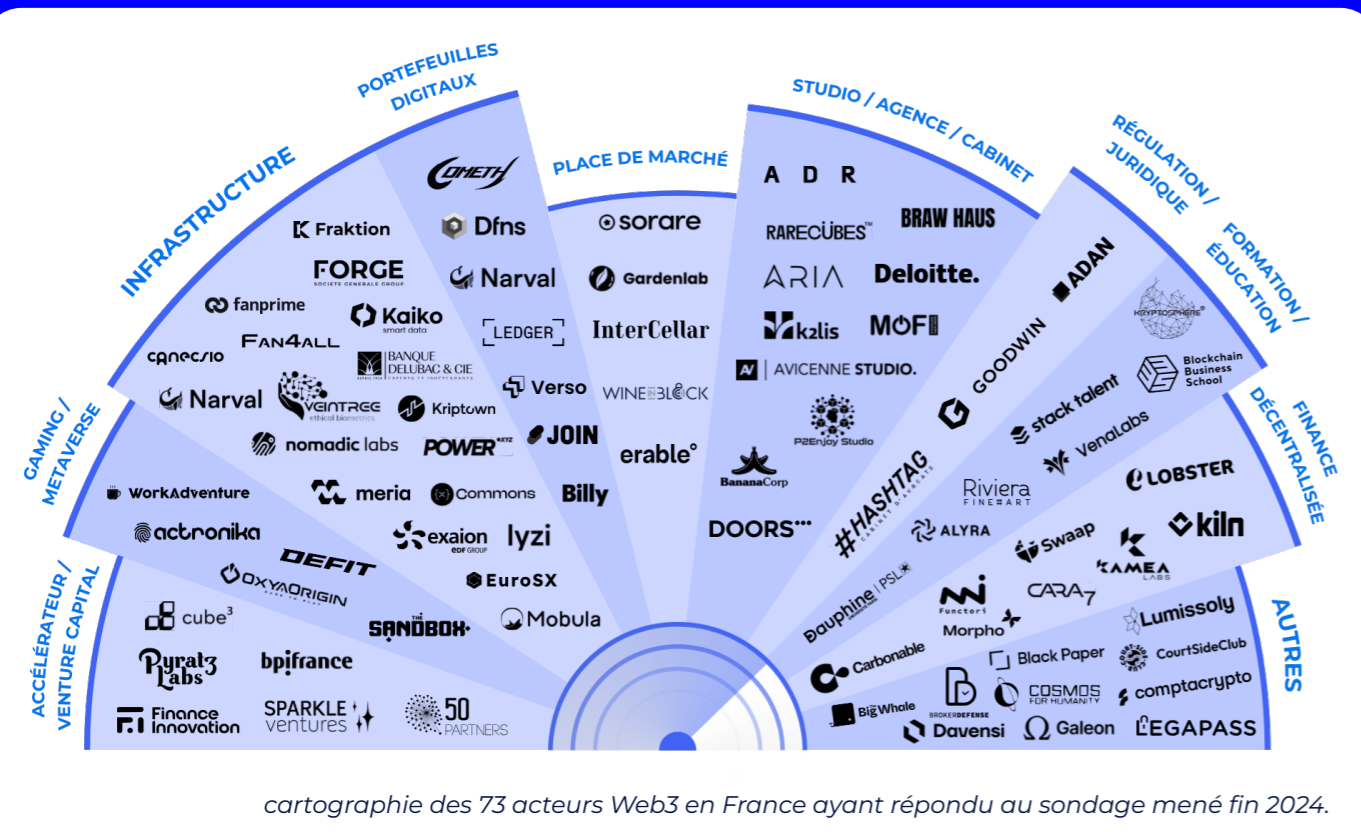
5. Régulateurs et experts juridiques

Les régulateurs et spécialistes juridiques occupent une place centrale dans l'écosystème. Ils y assurent un cadre législatif qui favorise la confiance tout en limitant les risques. Leur rôle est crucial pour concilier innovation technologique et sécurité. Leurs insights permettent de mieux cerner les dynamiques qui façonnent la réglementation qui touche aux actifs numériques, aux NFTs ou encore à la DeFi en France et en Europe.



Cartographie de l'écosystème Web3 en France

2.1 Présentation des acteurs clés



Voici les trois premières observations que nous avons pu réaliser à la lecture de cette cartographie issue des répondants au sondage de l'étude "Le Web3 en France" édition 2025 :

L'écosystème français Web3 est riche d'acteurs de qualité.

Une association de défense des intérêts des acteurs de l'écosystème : l'ADAN.

Des fleurons devenus licornes : Sorare, Ledger et The Sandbox.

Une analyse plus approfondie nous a permis d'identifier et de catégoriser des typologies d'acteurs permettant d'identifier des tendances fortes sur le marché Web3 en France :

→ Des start-ups et scale-ups à différents stades d'avancement de leur produit qui font tout pour d'abord conquérir le marché français puis s'étendre à l'international comme par exemple Kaiko, Morpho Labs, Angle, Kiln, Deblock, Fipto, Fireblocks, Meria, Spiko, Dfns ou encore Bitstack

→ Deux échanges historiques qui auront un rôle à jouer dans la souveraineté de la France vis-à-vis de la détention de cryptomonnaies : Paymium et Coinhouse.

→ Un média indépendant qui couvre toutes les actualités institutionnelles nationales et internationales : The Big Whale.

→ Des incubateurs qui sont là pour accompagner les projets à fort potentiel : Cube3 et PyratzLabs.

→ Des startups adressant des marchés spécifiques comme le secteur du vin et des spiritueux avec Wine in Block et Intercellar, ou encore la joaillerie avec Lumissoly.

→ Des financeurs spécialisés ou non qui aident les projets à accélérer : 50 Partners, Sparkle Venture ou encore BPI France.

→ Des institutions bancaires qui ont compris les possibilités offertes à la finance par la blockchain parmi lesquelles la Banque Delubac, la Société Générale avec sa filiale Forge ou encore BPCE via sa filiale Hexarq.

→ Des cabinets de conseils ou agences qui accompagnent les entreprises sur leurs différentes expertises métiers comme Doors3, Stack Talent, HashConsulting, Braand Studio, BLOx.

→ Des organismes de formation ou des associations qui sont là pour faire naître les talents de demain comme la Blockchain Business School, Alyra ou Kryptosphere.

Ces acteurs et bien d'autres concourent tous ensemble au développement de notre écosystème et œuvrent dans le même but : développer cet environnement et faire rayonner le savoir-faire français à l'international.

Le nombre et la qualité des différents acteurs cités le prouvent : la France a la capacité, si elle s'en donne les moyens, de faire émerger de futurs champions internationaux d'un secteur qui bouleversera la future économie mondiale.

Les chiffres clés du Web3 en France

Performance économique

30%

des entreprises réalisent des revenus supérieurs à **1 million €**



Près de la moitié des start-ups Web3 en France (**50,7 %**) ne sont pas encore rentables

Le fossé se creuse entre les entreprises qui génèrent entre 100 et 500K € et les startups qui ont vocation à devenir des licornes et génèrent déjà entre 1M et 5M €

13%

des entreprises ont dépassé les **5 millions € levés**

82%

des entreprises interrogées se développent à l'international

L'utilisation des crypto représente **moins de 10%** du chiffre d'affaires pour **70 %** des entreprises Web3 françaises montrant un potentiel énorme d'adoption y compris dans le Web3

Développement international

Recrutement

66,7%

des entreprises recherchent en priorité des compétences techniques

La dynamique de recrutement est présente avec **240** postes ouverts parmi les répondants et **80 % des entreprises recrutent en CDI**, preuve de la maturité de l'écosystème

78%

des employés ont entre 26 et 35 ans



Les femmes représentent **moins de 25 %** des effectifs des entreprises

→ La blockchain la plus utilisée par les répondants reste **Ethereum** ou un de ses Layer 2 à **47,5 %** même si l'écosystème Tezos reste important en France (**12 %**) notamment boosté par la présence de Nomadic Labs sur le sol français

46,2 % des répondants bénéficient de bourses fournies par les fondations blockchain grandes entreprises

34,3%

des répondants flèchent au moins **30 % de leur chiffre d'affaires dans la R&D**

50 %

de nos répondants n'ont pas de ressources humaines dédiées à la conformité avec des institutions ou des grandes entreprises

75 % des entreprises interrogées dans le cadre de notre étude entretiennent une forme de collaboration avec des institutions ou des grandes entreprises

Dans les collaborations entre startups Web3 et grands groupes plusieurs défis persistent :

à **62 %** le délai de mise en œuvre,
à **57,8 %** le manque d'intérêt pour la thématique Web3

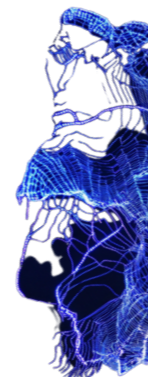
→ Plus de **90%** des répondants, considèrent que le Web3 est sous-représenté dans les écoles et universités françaises

2.2 Analyse sectorielle

Une forte centralisation des acteurs sur Paris

Une large majorité des entreprises interrogées (58,2 %) est basée à Paris. Cette hyper-centralisation de l'écosystème dans la capitale française est due à plusieurs facteurs :

- La concentration des acteurs économiques, financiers et technologiques
- La proximité avec les régulateurs nationaux (AMF, ACPR) et les centres de décision
- La présence de nombreux incubateurs et accélérateurs



Une implantation en région encore insuffisante mais qui tend à croître

36,2 % des entreprises interrogées sont réparties dans d'autres villes françaises, principalement des grandes métropoles (Marseille, Aix-en-Provence, Strasbourg).

Cette faible répartition pourrait indiquer un manque d'attractivité des régions pour ces acteurs, dû à une présence moindre d'écosystèmes tech ou de financeurs.

Pour autant cette décentralisation se développe avec la montée en puissance d'écosystèmes régionaux de plus en plus pertinents pour des acteurs de l'écosystème comme le montrent Angers avec Cube3, Vierzon ou encore la Région Sud avec la DAO Valley.

“ Être basé en province nous offre des avantages significatifs :

- *Coût de fonctionnement* : nos coûts d'opération sont plus compétitifs qu'en région parisienne, ce qui est stratégique pour une startup comme la nôtre.

- *Ancrage dans le terroir* : notre localisation nous permet de rester en phase avec notre ADN et les valeurs du secteur viticole.

- *Proximité avec les producteurs* : nous sommes directement connectés aux acteurs locaux, ce qui facilite la communication et la contractualisation.”



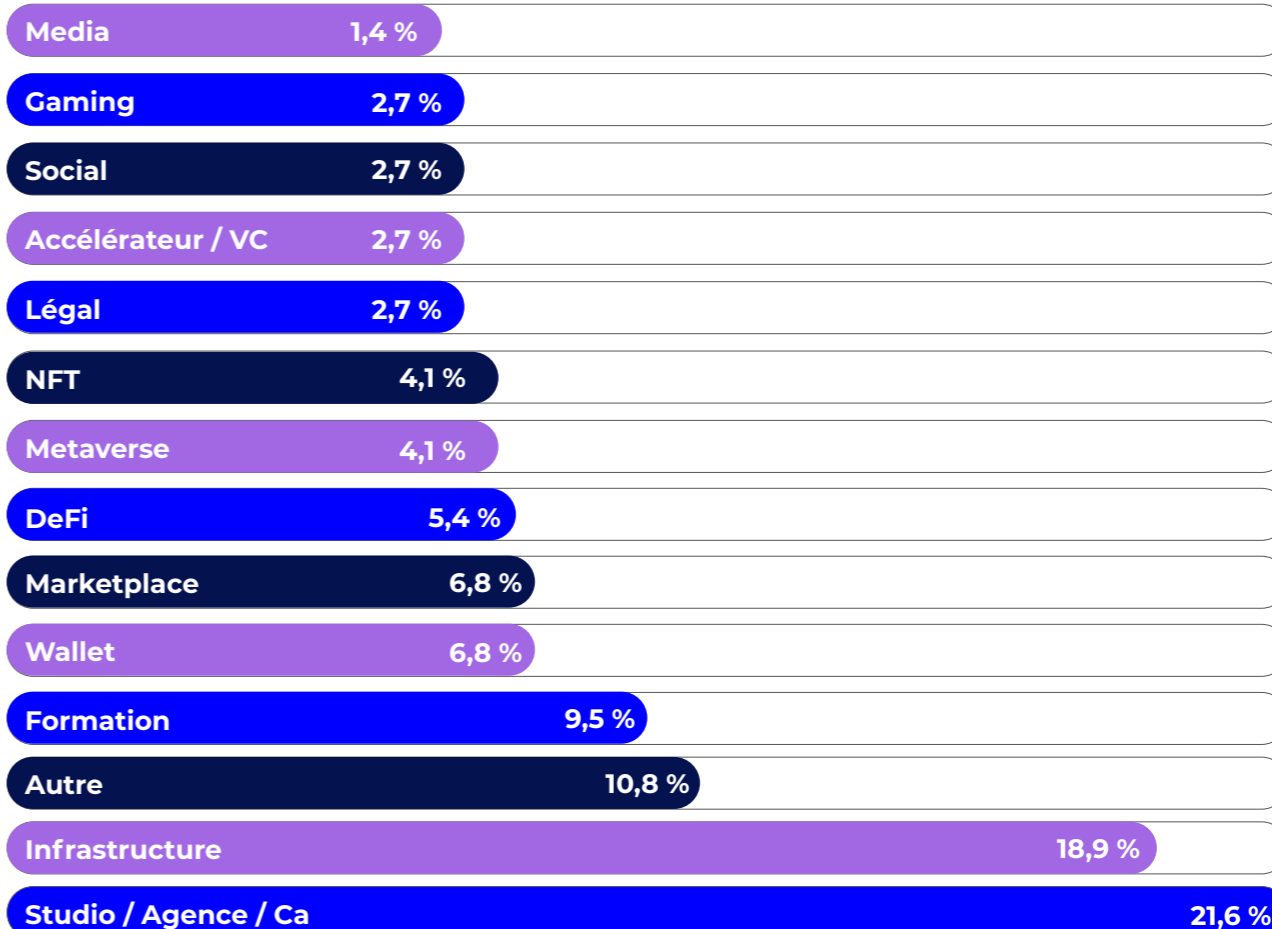
Rodolphe De Noose
COO de Wine in Block

La volonté de se développer à l'international mais une présence encore marginale

82 % des acteurs que nous avons interrogés ont déjà entamé leur expansion à l'international ou souhaitent la développer dans les 12 prochains mois

5,6 % ont des bureaux à Genève, New-York ou Bali. Ces implantations suggèrent une tentative timide d'implantation physique à l'international. New York représente une entrée vers un énorme marché : le nord-américain, tandis que Genève est un hub pour les entreprises blockchain et fintech.

Répartition par secteur d'activité (finance, art, gaming, tokenisation, etc.).



→ Parmi les acteurs que nous avons interrogés, on remarque une forte concentration dans le secteur des studios, agences ou encore cabinets de conseil, qui représentent 21,6 % des répondants. Leur rôle est important puisqu'ils contribuent à démocratiser le secteur et ses spécificités auprès de leurs clients.

Le second secteur le plus représenté est celui des infrastructures (18,9 %). Des domaines comme la formation (9,5 %) et les marketplaces (6,8 %) sont également significatifs. Les secteurs plus spécialisés incluent les wallets (6,8 %), la DeFi (5,4 %) et les NFT (4,1 %).



03

Performance économique

3.1 Mécanismes de financement pour le Web3

Depuis 10 ans, la France a bénéficié d'un regain d'intérêt aux yeux des investisseurs du monde entier, faisant de notre pays, le champion d'Europe en termes d'attractivité pour la 5ème année consécutive en 2024. C'est pourquoi nous retrouvons l'ensemble des acteurs de l'investissement en startups, avec certains spécialisés dans le domaine du Web3.

Malgré bientôt deux décennies d'existence, l'écosystème blockchain reste une industrie nouvelle et en pleine structuration, avec de jeunes acteurs, un environnement fragmenté et un taux d'adoption encore faible.

Le financement de l'écosystème constitue alors un pilier fondamental du développement et de l'innovation et la France l'a bien compris. Depuis plusieurs années, de nombreux mécanismes de financement et de solutions de soutiens aux startups ont été mis en place avec entre autres la création de la BPI en 2012.

La Banque Publique d'Investissement (BPI) joue un rôle central dans l'innovation en France, en soutenant activement les startups Web3 à travers divers dispositifs financiers et opérationnels.

Ce soutien est particulièrement crucial dans un secteur où le risque perçu par les investisseurs privés peut freiner l'accès aux financements d'amorçages. **Ainsi, 27 % des répondants déclarent avoir bénéficié d'une bourse de la BPI.**

D'autres dispositifs comme le statut JEI (Jeune Entreprise Innovante), le crédit impôt recherche (CIR) ou encore le Label French Tech (2013) ont permis de valoriser et d'accompagner les startups françaises du Web3 avec 25% ayant obtenu le statut JEI et 30 % bénéficiant du CIR. La participation totale de la BPI dans l'écosystème Web3 atteint les 100 millions d'euros. L'année 2024 a notamment été marquée par de nombreuses levées de fonds à succès avec les exemples marquants de Billy, Kriptown, Morpho Labs, Kiln ou encore Bitstack.

Des levées de fonds stratégiques pour ces acteurs, comme le souligne **Mark Kepeneghian, CEO de Kriptown** qui vient de lever fin d'année 2024 4,2 millions d'euros en Série A :

“ Le soutien stratégique de partenaires comme BNP Paribas et Bpifrance est une vraie marque de confiance et nous permet d'avancer dans la création d'un écosystème financier dynamique pour répondre aux défis économiques des PME”.

→ Les précédentes success story entrepreneuriales ont permis l'émergence d'un pool de Business Angels (BA) conséquent et très actif en France. Le soutien des BAs aux jeunes pousses est multiple et primordial pour le développement de l'écosystème. Tout d'abord, ils viennent le plus souvent en tant que premiers investisseurs et portent donc le risque maximum, investissant souvent sur la base de POC ou MVP. Les BAs, sont aussi, les premiers conseillers des entrepreneurs, leur apportant leur expérience et carnet d'adresses. Ainsi, la majorité des entreprises françaises ayant levé des fonds, ont des BAs français lors des pre-seed - seeds.

En 2024, l'activité des VCs Web3 français a été réduite avec peu de deals réalisés et surtout des bridges. En effet, après de très nombreux investissements lors du dernier bullrun, les deals sont devenus assez rares. Également, certains VC web2 qui s'y étaient impliqués ont aujourd'hui arrêté leur branche Web3.

En revanche, les VCs internationaux sont friands des entreprises françaises, accompagnant les plus grands acteurs, de leurs seeds jusqu'à des séries de plusieurs centaines de millions. En effet, le cadre réglementaire, pouvant être considéré comme un frein, s'avère rassurant lorsqu'il s'agit de financer des projets avec de forte capitalisation. L'implantation de plusieurs Head Quarter de grandes entreprises crypto à Paris en sont le résultat.

Les levées de fonds en token ou ICO, représentent une alternative pour contourner les limites des financements traditionnels. Cependant, encore peu de VC ou fonds réalisent des deals en tokens. Réaliser une ICO est complexe juridiquement et se base avant tout sur la capacité à fédérer une communauté autour du projet.

Les ICOs concernent aujourd'hui des projets de plus petite ampleur de ce qui a été connu en 2017-2018, et sont majoritairement des projets plus confidentiels, pour des initiés, voire, des Degens (investisseurs qui sont connus pour prendre des risques élevés voir inconsiderés mais qui vont se montrer très impliqués dans le développement communautaire des projets Web3).

Ces dernières années s'est également développé une nouvelle forme d'ICO, le STO (Security Token Offering). Le STO est une levée de fonds en tokens assimilables à des titres financiers (action, obligation, part dans un fonds d'investissement, etc.) Leur émission est généralement réalisée sur des plateformes de délivrance spécialisées en raison des contraintes réglementaires liées aux titres financiers. Leur usage est aujourd'hui encore assez rare en France.



Les principaux financeurs Web3 en France



Multicoïn Capital



WINTERMUTE

Bpifrance / a16z crypto / Kima Ventures / Multicoïn Capital / Stake Capital Group / Wintermute Ventures / Semantic Ventures / IOSG Ventures / White Star Capital / BNP Paribas

3.2 Initiatives de soutien aux startups

Le développement des startups Web3 en France repose non seulement sur des financements, mais également sur des initiatives d'accompagnement structurantes. Les incubateurs, accélérateurs et programmes de soutien jouent un rôle essentiel pour aider ces jeunes entreprises à surmonter leurs défis et à accélérer leur croissance.

Les accélérateurs constituent une aide précieuse pour les startups, en leur apportant des ressources stratégiques et opérationnelles. Plusieurs initiatives, comme 50Partners, Cube3 ou Pyratz Labs, accompagnent les startups à fort potentiel en leur fournissant un mentorat adapté, un accès à des réseaux d'investisseurs et une expertise stratégique sur des sujets comme la réglementation ou le développement commercial.

“ Le premier défi auquel font face les startups Web3 est celui des talents. C'est pourquoi nous avons lancé la Blockchain Business School, pour former et fournir un vivier de talents qualifiés. Le recrutement est particulièrement difficile pour les profils techniques, ce qui incite les startups à investir davantage dans la formation.” précise **Bilal El Alamy, CEO de Pyratz Labs** qui ajoute aussi

“L'un des plus grands défis des projets Web3 est l'acquisition, car de nombreux outils traditionnels, comme la publicité, sont restreints. Nous avons expérimenté avec succès des stratégies combinant réseaux sociaux décentralisés et plateformes comme Meta et Instagram. Le contexte économique actuel pousse les startups à privilégier la rentabilité et les partenariats B2B, où le panier moyen est souvent plus élevé.”

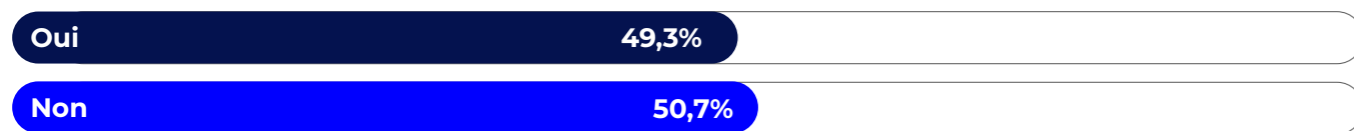
À Paris, Station F demeure une référence pour les startups Web3, leur offrant un accès unique à des partenaires technologiques, des mentors et des investisseurs internationaux, notamment au travers de programmes spécifiques comme celui de Binance. Ce lieu emblématique de la French Tech a particulièrement permis à des entreprises comme Oxya Origin, DFNS, Cede Labs, Lobster ou Nefture de développer leurs premiers produits et d'obtenir des financements déterminants.

Les grandes entreprises jouent également un rôle clé dans le soutien aux startups Web3 à travers leurs propres programmes d'innovation. Des entreprises comme Ubisoft, BNP Paribas ou LVMH intègrent régulièrement des startups dans leurs initiatives, leur permettant de collaborer sur des projets pilotes dans des environnements réels. Par exemple, BNP Paribas explore activement l'usage de la blockchain dans ses services financiers avec la réalisation d'une opération d'achat ferme de titres avec la Banque de France, tandis que LVMH s'intéresse à la tokenisation et à l'authentification des produits de luxe avec le projet Aura, un consortium Blockchain regroupant plusieurs marques de luxe.

Ces structures, qu'elles soient locales ou nationales, permettent aux startups Web3 de mieux comprendre leur marché, de tester leurs solutions et de lever des fonds plus efficacement. Toutefois, pour maximiser leur impact, il est essentiel d'adapter encore davantage ces programmes aux spécificités du secteur Web3, notamment en matière de financement early-stage et d'intégration des nouvelles technologies.

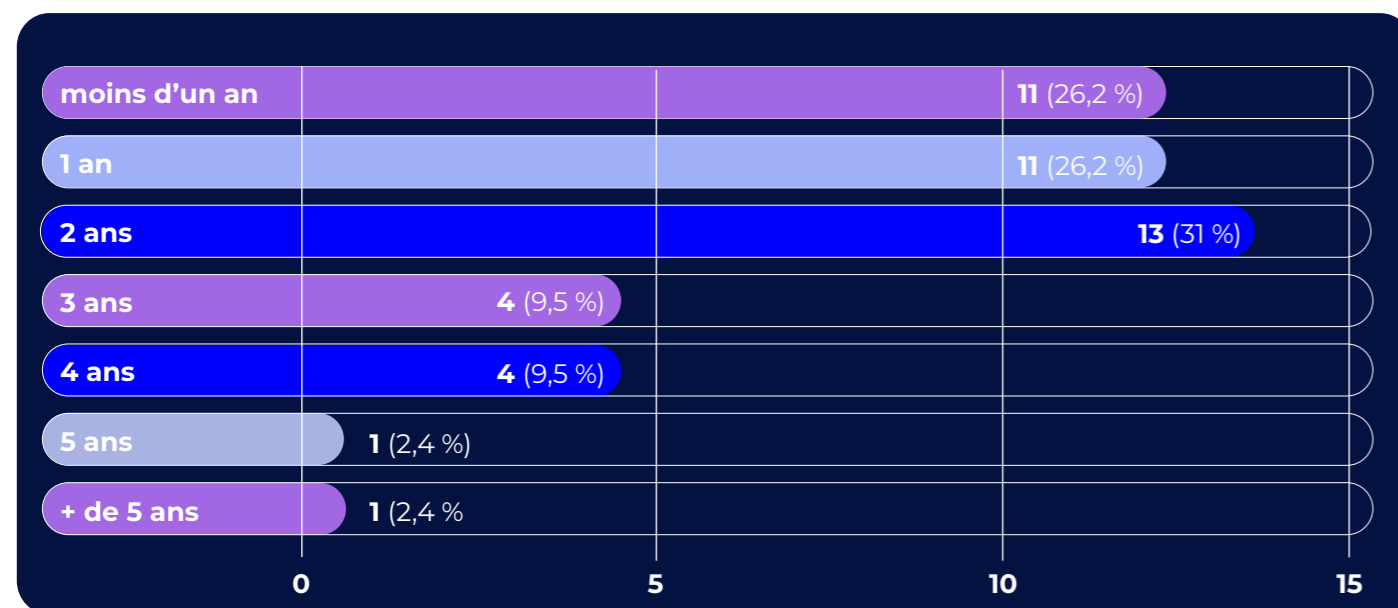
3.3 Success stories, tendances et défis des levées de fonds

+ Êtes-vous rentables ? 71 réponses



→ **Près de la moitié des start-ups Web3 en France (50,7 %) ne sont pas encore rentables.** Parmi elles, la majorité vise une rentabilité à court terme : 26,2 % espèrent y parvenir dans moins d'un an, tandis que 57 % estiment pouvoir l'atteindre d'ici un à deux ans. Certaines prévoient même un horizon plus lointain, estimant qu'elles n'atteindront la rentabilité que dans trois ans ou plus. Ces ambitions reflètent un défi de taille pour ces jeunes entreprises qui doivent trouver un modèle économique viable rapidement, ou elles seront contraintes de lever des fonds ad vitam eternam.

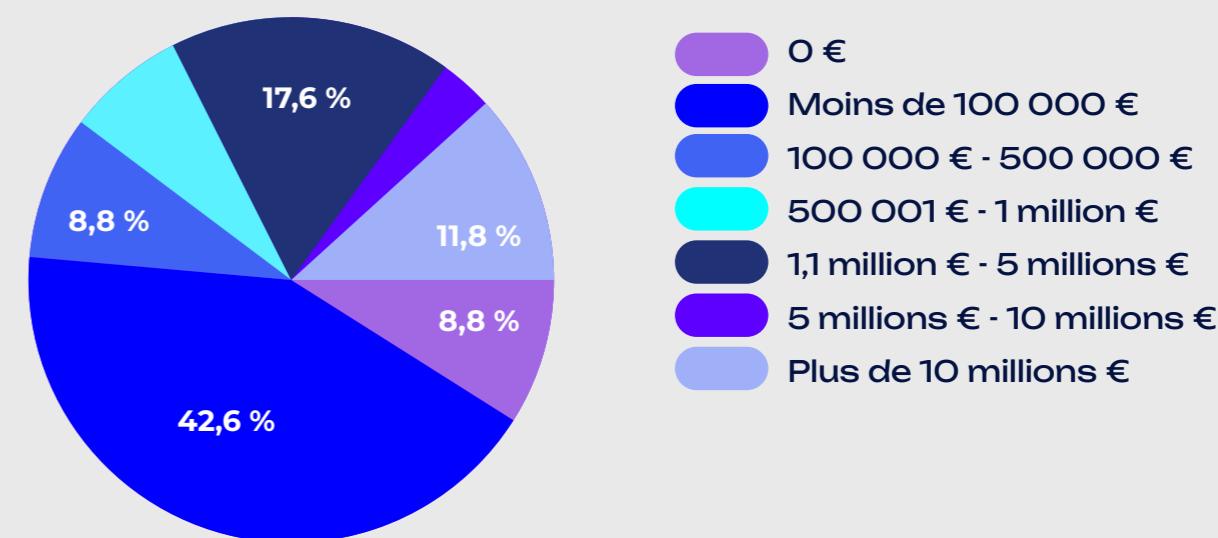
+ Si non, quel est votre objectif de rentabilité ? 42 réponses



→ Les montants levés mettent en lumière leur stade de développement. **Une majorité (51,4 %) a levé moins de 100 000 €,** ce sont des projets en phase de lancement ou nécessitant peu de capital initial. À l'autre extrémité du spectre, **17,6 % des start-ups ont réussi à lever entre 1 million € et 5 millions €.**

Ces levées plus importantes traduisent l'existence de projets ambitieux qui résolvent déjà un problème et qui sont soutenus par des investisseurs importants. Notons également que **seulement 13 % des entreprises ont dépassé les 5 millions € levés,** révélant les difficultés existantes pour attirer des capitaux significatifs dans l'écosystème Web3 français.

+ Quel montant total avez-vous levé depuis la création de votre entreprise (en euros)? 68 réponses



“ Lever 4,2 millions d'euros dans un contexte économique difficile est un défi, mais cela marque une étape cruciale pour Kriptown et notre ambition de devenir une place de marché pour les IPO tokenisées. Je pense que lever des fonds en 2024 est un véritable défi, en particulier pour les entreprises Web3, mais cela touche également l'ensemble du secteur tech et fintech”



Mark Kepeneghian,
CEO de Kriptown.

→ Les levées de fonds inférieures à 1 million € sont souvent soutenues par des business angels et complétées par des dispositifs publics tels que ceux mis en place par la BPI. En revanche, depuis la frénésie de 2021-2022, les fonds de capital-risque (VCs) ont adopté une posture plus prudente. Ils privilégient désormais des financements intermédiaires («bridges») ou des tours de série A, perçus comme moins risqués que l'investissement en early stage.

Cette aversion croissante pour le risque a eu des conséquences notables sur l'écosystème. Le nombre de deals réalisés par les VCs français dans le Web3 s'est effondré en 2023 et 2024, illustrant les difficultés auxquelles sont confrontées les start-ups dans un environnement où les investisseurs se montrent plus sélectifs.

→ Le financement des entreprises Web3 en France est un sujet crucial, particulièrement pour les jeunes structures. Si l'écosystème de financeur a montré des signes de dynamisme ces dernières années, il demeure confronté à des obstacles structurels qui freinent sa compétitivité sur la scène internationale. Une réflexion plus large sur l'attractivité de la France en matière d'investissement est donc nécessaire. C'est le constat que fait Richard Hamelin de 50partners

“ Concernant l'écosystème d'investissement en France, il reste un défi majeur. Malgré un regain d'intérêt en 2023 et début 2024, nous constatons encore un manque de fonds structurés en France, hormis quelques business angels. Lors des roadshows pour nos projets, nous nous retrouvons à discuter principalement avec des investisseurs étrangers, ce qui est regrettable. En explorant la possibilité de créer un fonds token-equity, nous avons pu voir à quel point la réglementation française peut être contraignante. Si elle offre une certaine protection, elle limite aussi la compétitivité, notamment face à des régions comme les États-Unis, Singapour ou Dubaï, où les levées de fonds en tokens sont plus aisées.”

Richard Hamelin
50partners

L'écosystème des start-ups Web3 en France et dans le monde traverse une phase de transition, marquée par des ajustements dans la perception des cycles de marché. Alors que de nombreux acteurs se montrent optimistes quant à l'arrivée d'un nouveau cycle de croissance, certains, comme **Richard Hamelin**, soulignent que le secteur pourrait entrer dans une phase de maturité.

“ Je suis agréablement surpris de voir que beaucoup dans l'écosystème attendent un nouveau cycle de croissance. Cependant, en échangeant avec divers acteurs, il semble clair que les cycles de marché seront probablement moins intenses à mesure que le secteur gagne en maturité, avec moins de variations extrêmes entre phases de bull et bear markets. On voit un marché se structurer et s'affiner progressivement, ce qui pourrait réduire l'impact de nouvelles 'narratives' révolutionnaires au fil des prochaines décennies.”

→ Le contraste entre le niveau de rentabilité actuelle et les fonds levés montre un écosystème encore en construction, où les entreprises doivent attirer des financements pour assurer leur développement avant de viser la rentabilité. La présence de plusieurs startups aux ambitions élevées, capables de lever des millions d'euros, souligne encore une fois un potentiel de croissance dans le secteur.

Principales levées de fond des startups Web3 en France en 2024

Ainsi en 2024 plusieurs startups françaises se sont illustrées par leur levées de fonds et le lancement de leur token (NB : cette sélection n'est pas exhaustive et permet d'illustrer par des exemples concrets).



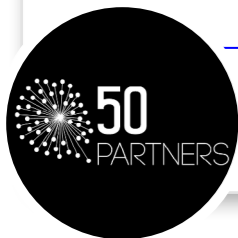
Morpho, un protocole spécialisé dans les prêts crypto et leur gestion, a réalisé en août une levée de fonds remarquable de **50 millions de dollars**, attirant des investisseurs de renom tels qu'a16z. En début d'année, Morpho avait lancé Morpho Blue, un nouveau protocole de lending trustless qui se distingue par son approche novatrice en externalisant la gestion des risques. En novembre, l'entreprise a rendu son token transférable, atteignant ainsi une capitalisation impressionnante de plus de 448 millions de dollars.



Cette fois-ci, dans le secteur de la cryptographie, l'entreprise **Zama** qui conçoit des solutions FHE pour protéger la confidentialité dans la blockchain et l'IA, a levé en série A **73 millions de dollars** en mars. Fondée à Paris en 2020 par Pascal Paillier et Rand Hindi, Zama se concentre sur le chiffrement homomorphe, une forme de chiffrement qui permet d'effectuer des calculs sur des données cryptées sans avoir à les déchiffrer au préalable. Sa solution de contrat intelligent confidentiel pour les blockchains EVM, nommé fhEVM, permet de crypter de bout en bout les données de transactions. Cette dernière a déjà été intégrée par plusieurs projets comme Shiba Inu (SHIB), qui l'utilise pour créer un état de réseau complet pour sa communauté.



Kiln, le fournisseur français de solutions de staking institutionnel, a levé en janvier dernier **17 millions de dollars** lors d'un nouveau tour de financement dirigé par le fonds 1kx, avec la participation de Crypto.com, IOSG, Wintermute Ventures et d'autres investisseurs majeurs. Cette levée de fonds permettra à Kiln d'accélérer son expansion internationale et également de développer de nouveaux produits pour répondre aux besoins croissants des institutions en matière de staking sécurisé et performant. Déjà soutenu par des partenaires stratégiques comme Coinbase, qui utilise Kiln pour offrir du staking partiel d'ETH à ses clients, Kiln renforce sa position en tant que leader européen dans les solutions de staking institutionnel.



Principales levées de fond des startups Web3 en France en 2024

Flowdesk™

Flowdesk, le teneur de marché crypto parisien, confirme son statut d'acteur clé dans l'écosystème Web3 en bouclant une série B impressionnante de **50 millions de dollars**, menée par Cathay Innovation. Cette levée de fonds vient renforcer les ambitions internationales de l'entreprise, déjà marquée par une précédente levée de 30 millions de dollars en série A l'année dernière. Spécialisé dans la tenue des marchés et les échanges OTC, Flowdesk s'impose comme une solution de référence grâce à ses services de gestion de liquidité destinés aux émetteurs de tokens et aux institutions.

 Dfns

DFNS, la startup spécialisée dans l'infrastructure Waas (Wallet-as-a-Service) qui permet aux entreprises de créer, intégrer et gérer leurs portefeuilles crypto de manière sécurisée, a annoncé en décembre 2024 une levée de **16 millions de dollars** en série A. Le projet porté par Clarisse Hagege et Christopher Grilhault des Fontaines avait déjà levé 13 millions de dollars en seed, il y a 2 ans.

 OUSUAL

Usual, le projet porté par l'ex-député Pierre Person, l'ex-fondateur de Pumpkin Hugo Sallé de Chou et Adli Takal Bataille, a bouclé en avril un tour de table de **7 millions de dollars**. Son stablecoin USD0 adossé à des actifs du monde réel, notamment des bonds du trésor américains, possède déjà une TVL de 1,15 milliard de dollars et le lancement de son token \$USUAL il y a peu a atteint les 533 millions de dollars de capitalisation.



→ Ces levées de fonds témoignent du rôle moteur de l'écosystème français dans l'innovation Web3 et illustrent l'attractivité croissante de la France auprès des investisseurs, qui y perçoivent un potentiel stratégique significatif. Cette dynamique est renforcée par l'arrivée en 2024 de plusieurs acteurs majeurs de l'industrie crypto, tels que Coinbase, confirmant ainsi la position de la France comme un hub incontournable pour cet écosystème.

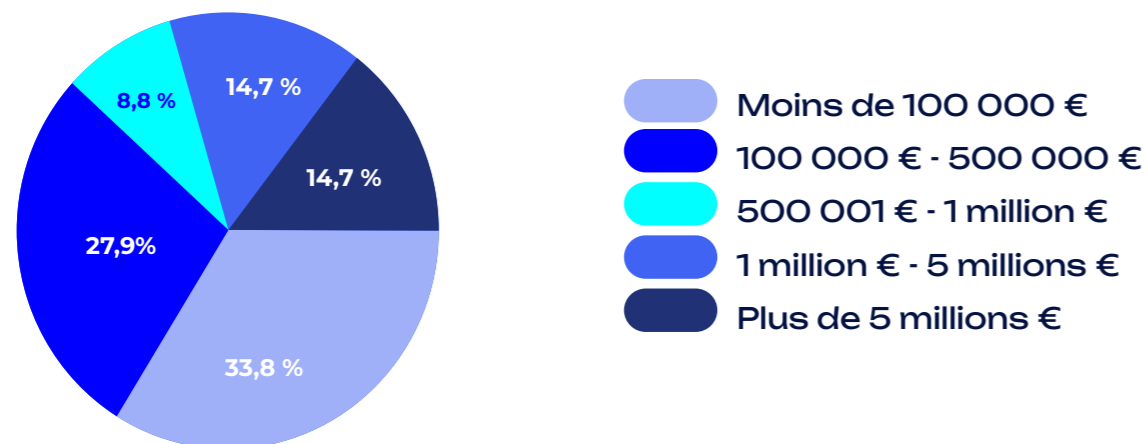
L'Europe a par ailleurs bénéficié d'une certaine hibernation de l'écosystème Web3 nord-américain avec un cadre réglementaire présentant encore de grands risques. Ainsi, plusieurs VCs américains ont développé des branches européennes et notamment françaises.

Cependant, l'élection de Donald Trump fin 2024, marque un tournant dans l'approche américaine vis-à-vis du Web3 et de la crypto de manière générale. Cette bonne nouvelle pourrait rendre le vieux continent moins attractif auprès des VCs qui se reconcentreront sur l'écosystème nord-américain.



3.4 Croissance des entreprises

+ Quel est votre chiffre d'affaires pour l'année 2023 ? 68 réponses



→ La répartition du chiffre d'affaires pour l'année 2023 met en lumière **une prédominance d'entreprises générant moins de 100 000 €** (33,8 %).

Cette statistique reflète la présence majoritaire de petites structures ou de jeunes entreprises encore en phase de développement. Ce segment constitue la base large et dynamique du secteur qui est confronté à un défi de taille : construire le produit qui rencontrera son marché.

À un niveau plus intermédiaire on observe que **27,9 % des entreprises affichent un chiffre d'affaires compris entre 100 000 € et 500 000 €**. Ces acteurs ont déjà passé une première étape au niveau de leur croissance, leur produit a rencontré un marché. Ils peuvent se projeter plus sereinement vers une plus grande stabilité financière et organisationnelle.

30 % des entreprises réalisent des revenus supérieurs à 1 million €, dont la moitié dépasse même les 5 millions €. Ces chiffres témoignent d'une certaine maturité pour ces acteurs tout en révélant un potentiel d'expansion significatif. Ces entreprises, souvent bien établies, jouent un rôle clé dans la structuration du marché et dans l'exploration de nouvelles opportunités.

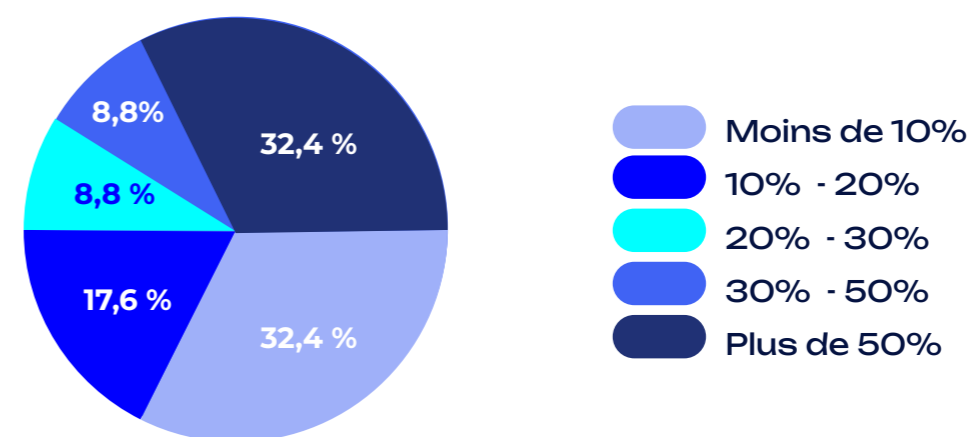
Cette diversité dans ces niveaux de chiffres d'affaires reflète un secteur en pleine structuration, encore marqué par des conditions de marché complexes. Néanmoins, certaines entreprises arrivent déjà à se positionner. Une fois que le marché aura atteint une certaine maturité elles seront prêtes à en tirer pleinement les bénéfices.

“ Le financement est l'un des enjeux majeurs : les projets Web3 demandent des investissements conséquents, mais les ressources en France restent limitées, car l'accent est mis sur d'autres secteurs comme l'IA et le climat. Tout le monde ne peut être uniquement financé par sa communauté. Nous avons adopté un modèle économique basé sur l'abonnement (B2B pour l'essentiel) afin de renforcer notre indépendance, avec une innovation constante pour proposer des services à forte valeur ajoutée.”

Dimitri Granger, The Big Whale



+ Quel est le taux de croissance de votre chiffre d'affaires pour l'année précédente ? 68 réponses



3.5 Utilisation des cryptomonnaies dans les opérations

→ Parmi les entreprises que nous avons interrogées, **la très grande majorité n'utilise pas les crypto-monnaies au quotidien.**

Elles restent globalement prudentes quant à leur intégration dans leurs activités financières principales et leurs revenus.

La part limitée des crypto-monnaies dans leurs opérations suggère que ces entreprises adoptent une approche mesurée, en raison notamment de la volatilité du marché et de la réglementation actuelle. En effet, même si l'utilisation de stablecoins, pour contrecarrer la volatilité, s'est largement répandue depuis ces dernières années, comme le montre le rapport de a16z "State of Crypto Report 2024", les entreprises françaises ont encore du mal à les utiliser. Plusieurs facteurs sont en cause : la complexité comptable, la nature de leurs opérations, la régulation en place ou à venir ou encore le rejet par les banques traditionnelles de ces actifs.

Le nombre limité de solutions de paiement ou d'onramp/offramp de niveau institutionnel représente également un frein à l'adoption des crypto-monnaies dans les opérations courantes. On remarque bien qu'elles représentent **moins de 10 % du chiffre d'affaires pour 70 % des entreprises Web3 françaises.**

Il est aussi important de noter que l'offre limitée de stablecoins libellés en euros pose un réel problème aux entreprises souhaitant utiliser les crypto-monnaies dans leur gestion courante.

En effet, l'utilisation des principaux stablecoins actuels, contraint une exposition au dollars, souvent non souhaitée et risquée lorsque les compétences financières nécessaires ne sont pas présentes.

La difficulté à trouver des acteurs bancaires traditionnels qui comprennent cet écosystème et son fonctionnement est un autre défi auquel font face les entreprises. Les risques encourus par les gestionnaires d'entreprises étant considérables en cas de faillite ou de comportement illégal des prestataires de services sur cryptomonnaies non homologués. Hors, les entités bénéficiant des autorisations et des agréments permettant un niveau de sécurité et de confiance égal aux structures traditionnelles sont aujourd'hui encore rares.

“ *Beaucoup de structures Web3 rencontrent des difficultés à ouvrir un compte courant, ce qui complique même des opérations essentielles comme payer des salaires ou des loyers. Nous fournissons des services de wallet à nos clients qui préfèrent gérer leurs actifs numériques avec leur banque, en leur offrant un interlocuteur unique.*”

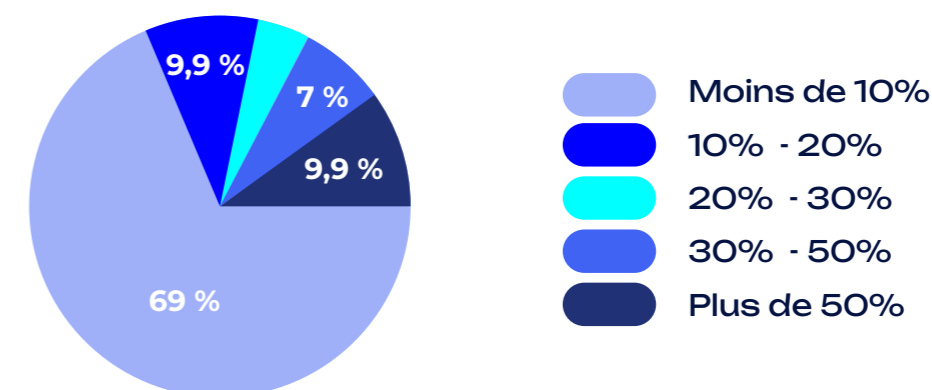


Élodie Trévillot

Associée-gérante Delubac & Cie

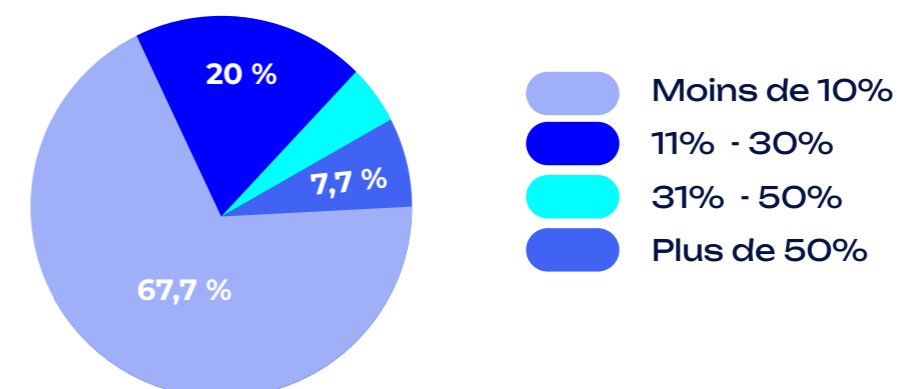
+ Quelle est la part de crypto dans votre chiffre d'affaires ?

71 réponses



+ Quel pourcentage de vos réponses financières courantes sont effectuées en crypto ?

65 réponses



“ *Depuis que nous sommes enregistrés comme PSAN, nous avons été approchés par de nombreuses entreprises du Web3 cherchant une offre bancaire adaptée.*”

complète **Élodie Trévillot.**

Recrutement et Ressources Humaines dans le Web3

→ Le recrutement des meilleurs talents reste l'un des défis majeurs et le pilier principal de la réussite d'une jeune entreprise, notamment dans un secteur en évolution constante et effrénée comme le Web3.

“ Recruter les bons talents Web3 continue d'être aujourd'hui assez difficile, même si nous observons une professionnalisation de ses métiers” nous rapporte **Stack Talent**, “En effet, nous cultivons en interne, une connaissance profonde des différentes technologies liées au Web3 et avons développé des méthodes de sourcing innovantes, spécifique au Web3.”

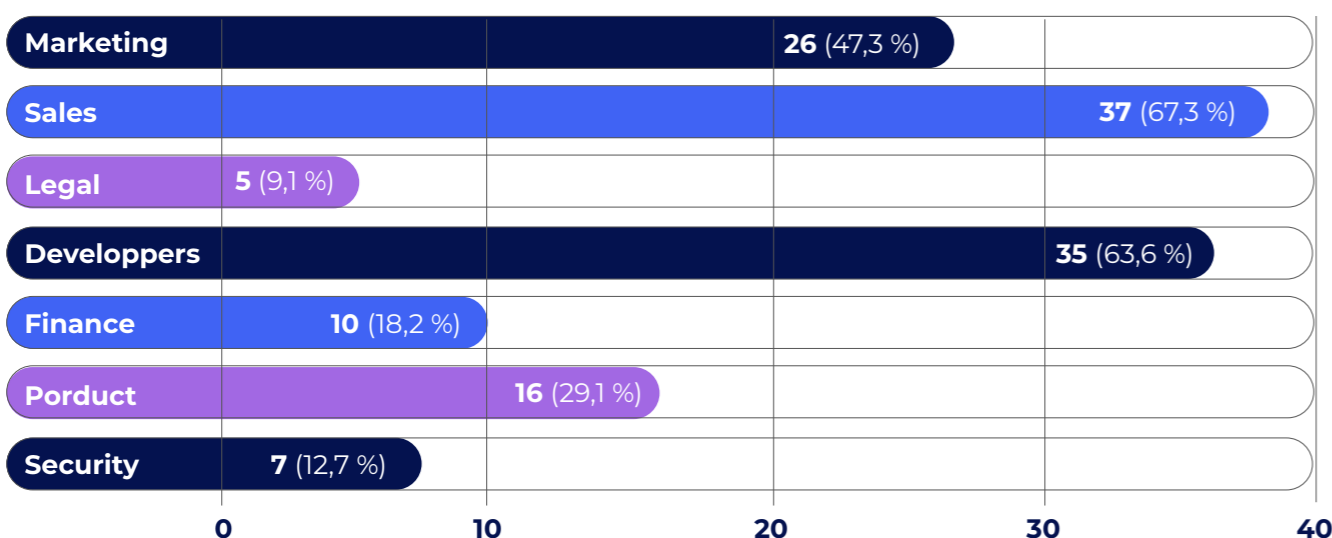
+ Prévoyez-vous de recruter dans les 6 prochains mois ?

72 réponses



+ Si oui, quel types de postes allez-vous recruter ?

55 réponses



+ Si oui, combien de postes prévoyez-vous de créer ?

55 réponses



stack talent

Stack Talent est une solution RH dédiée à l'écosystème Web3 & crypto depuis 2021, expert en recrutement et développement des équipes Techs Web3 et Web2, Produits, Légales, Marketing et Sales.

→ Stack Talent accompagne aujourd'hui plus d'une centaine de startups et entreprises à recruter les meilleurs talents à travers le monde. Des plus petits acteurs, en pre-seed, aux leaders en séries D, Stack Talent aide et conseille tous les projets ambitieux de l'écosystème Web3 en France, en Europe et dans le monde. Fort de 4 ans d'expérience, Stack Talent lance aujourd'hui son offre de conseils et développement 360, pour les entreprises du Web3.

4.1 Taille des entreprises et croissance des équipes

→ Depuis deux ans, les incertitudes et les divers événements touchant le marché des crypto-monnaies ont ralenti le développement des entreprises du secteur.

Dans un contexte dans lequel l'accès aux capitaux privés devient plus restreint, les ressources humaines sont souvent les premières à en pâtir. De plus, comme nous l'explique **Stack Talent**, "certaines entreprises ont des revenus indexés au cours des crypto-monnaies et doivent donc composer avec des ressources financière volatiles, évoluant au gré des cours du marché"

"Au-delà de l'innovation, il y a également un vrai sujet autour des talents. Attirer, retenir et faire évoluer les équipes est crucial pour faire croître des entreprises comme Sorare. Nous sommes dans un secteur où la demande pour des compétences pointues, que ce soit en technologie, en gouvernance ou en stratégie, dépasse largement l'offre. Trouver ces talents et les accompagner pour qu'ils évoluent avec nous est essentiel."



Jennifer d'Hoir

Directrice des Affaires Publiques chez Sorare

En effet, les recrutements et les besoins des startups ont été réduits d'environ deux tiers entre 2021 et 2023.

Pendant cette période, l'accent était mis sur des postes techniques, avec une concentration des embauches autour des entreprises ayant déjà levé des fonds en série A ou plus. Les talents recherchés étaient alors majoritairement des profils seniors (avec plus de cinq ans d'expérience), une tendance qui diffère des besoins actuels.

Grégory Jessner,

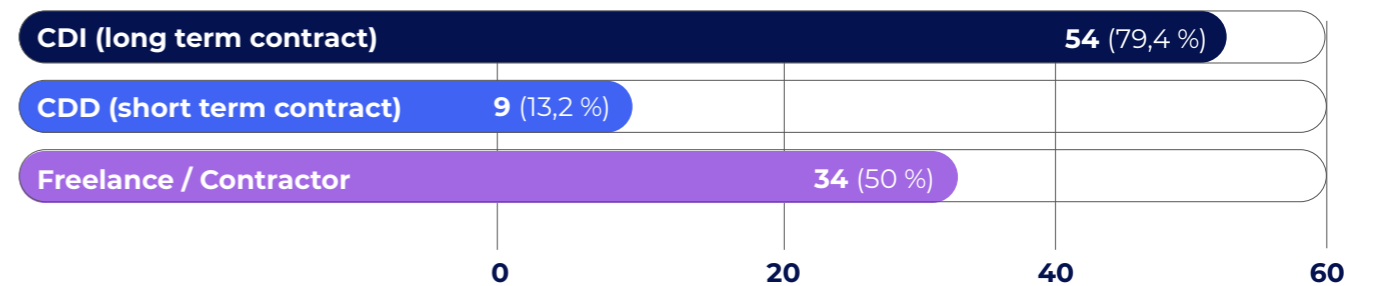
CEO et Co-founder chez Narval nous explique comment et pourquoi ils ont réussi à lever 4 millions d'euros pendant l'année 2023 :

"Malgré ces défis, nous avons déjà nos premières organisations Web3 natives qui utilisaient notre solution, ce qui nous a permis de démontrer le potentiel de notre produit et d'ancrer nos ambitions. L'objectif principal de cette levée était clair : accélérer notre développement, notamment en renforçant notre équipe technique. Une part significative des fonds sera dédiée au recrutement de talents, principalement des ingénieurs et développeurs, pour optimiser notre architecture, perfectionner notre produit et affiner notre design."

→ Depuis la reprise du marché des crypto-monnaies en début d'année 2024, nous remarquons un regain de confiance et d'intérêt de la part des investisseurs, mais également des talents qui ont longtemps boudé le secteur après plusieurs échecs et difficultés à rejoindre une entreprise du milieu. L'effet s'est tout de suite retranscrit dans les offres proposées avec une augmentation de plus de **50 %** du nombre de postes publiés. Parmi nos répondants, 240 postes sont ouverts, la grande majorité sur des positions sales, marketing ou tech démontrant une plus grande maturité des produits qui pousse à l'optimisme quant au bon développement des différents projets.

+ Avec quels types de contrats travaillez-vous majoritairement ?

68 réponses



En ce qui concerne les contrats, nous remarquons encore une forte appétence des entreprises françaises pour les CDI, en effet, près de 80 % des entreprises interrogées envisagent ce type de contrat aujourd'hui.

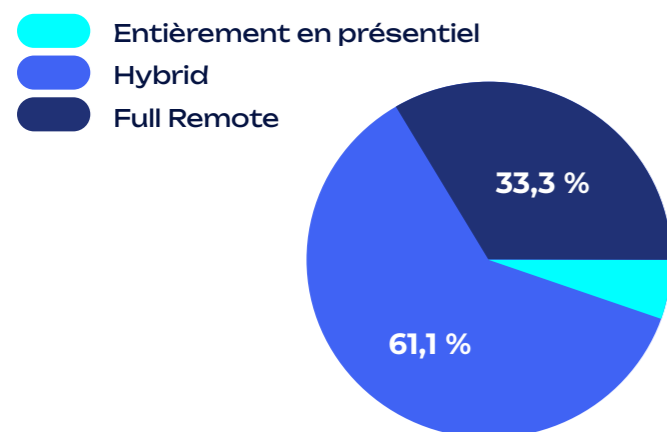
Le recours massif au CDI en France s'explique par différentes raisons. Tout d'abord, de nombreuses aides publiques ne concernent que les CDI, par exemple le statut de Jeune Entreprise Innovante ou encore le Crédit Impôt Recherche qui exonèrent de charges sociales les postes de R&D. Ce type de contrat crée aussi par définition un engagement légal long-terme

Nous remarquons également que 50 % des répondants envisagent de contractualiser avec des freelances, chiffre bien plus élevé de ce qui s'observe dans les autres secteurs tech en France. Plusieurs raisons peuvent expliquer cela selon **Stack Talent** :

"La forte volatilité des financements du secteur, une tendance globale dans le monde du travail en France ou encore des recrutements qui se font aussi à l'étranger où le modèle de freelance est privilégié."

Quelques entreprises recourent aussi à des contrats courts, souvent pour des développements ponctuels, pour un POC ou un MVP par exemple, mais aussi pour certains aspects légaux afin d'obtenir les certifications nécessaires à la mise sur le marché de certains produits.

+ Comment fonctionne votre entreprise ? 72 réponses



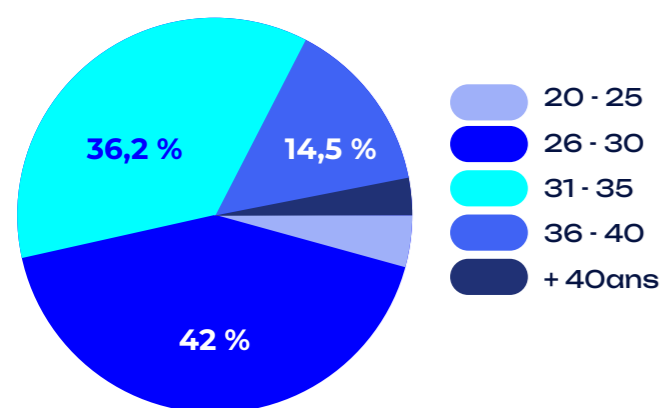
Cette approche différente a permis à ce secteur de croître rapidement grâce à un vivier de talents internationaux et a démontré sa résilience, notamment durant la période de la pandémie de Covid-19.

En France, ce modèle a été largement repris par les startups de l'écosystème, *“ mais avec une adaptation marquée par une certaine «french touch» propre à la culture locale du travail”* selon **Stack Talent**.

Ainsi, seulement **33 %** des entreprises interrogées adoptent un mode de fonctionnement entièrement en télétravail, tandis que **61 %** privilégient un modèle hybride, souvent organisé en deux jours de télétravail et trois jours en présentiel. Ce format, relativement classique depuis la crise sanitaire, reflète davantage la volonté des entreprises que celle des talents.

Le secteur du Web3, par sa philosophie décentralisée, s'est développé sans limites géographiques, devenant un véritable laboratoire pour expérimenter de nouvelles méthodes de travail. Certains projets ont fonctionné sans locaux physiques ni véritable service RH, misant sur des outils de collaboration performants, une communication optimisée et des systèmes de gouvernance favorisant une prise de décision rapide.

+ Quel est l'âge moyen de vos employés ? 69 réponses



Les entreprises tendent à recruter des profils situés en région parisienne ou à proximité des grandes métropoles, généralement à moins de deux heures de trajet. Une autre raison réside dans la langue utilisée en interne : le français reste majoritairement la langue principale, ce qui peut constituer un frein à l'embauche de talents étrangers pour des postes à distance. Enfin, l'âge des employés du secteur, avec plus de **78 % se situant entre 26 et 35 ans**, peut expliquer cette volonté et cette facilité à adopter des modèles de fonctionnement à distance.

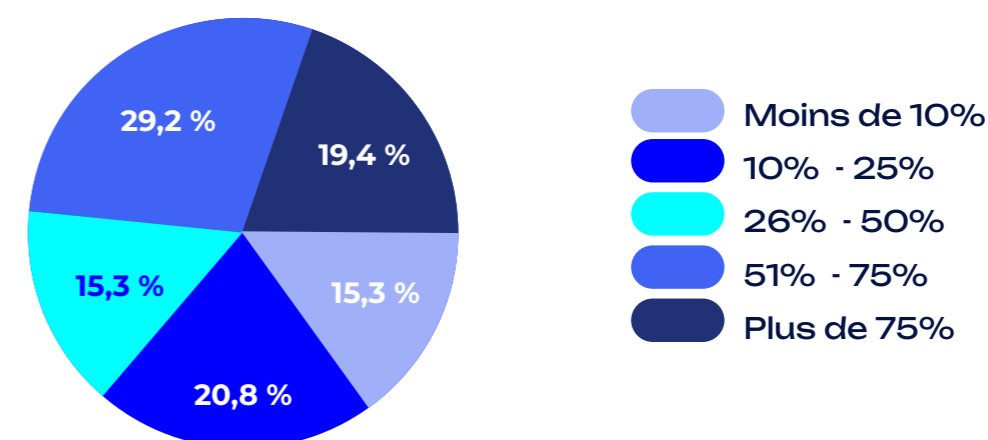
Cette préférence pour le travail en présentiel s'explique surtout par la concentration de l'écosystème en Île-de-France, voire Paris intra-muros.

4.2 Diversité et inclusion dans le Web3

Le Web3 est un domaine qui nécessite d'abord des compétences techniques. On y trouve beaucoup d'ingénieurs, de chercheurs et de développeurs. Cependant avec l'émergence de nouveaux cas d'usage, d'autres compétences ont progressivement vu le jour, bien que les profils techniques restent majoritaires.

+ Quelle proportion de vos employés sont des profils tech ?

72 réponses



→ Les chiffres parlent d'eux même : **50 % des entreprises interrogées déclarent que plus de la moitié de leur équipe est composée de profils techniques.**

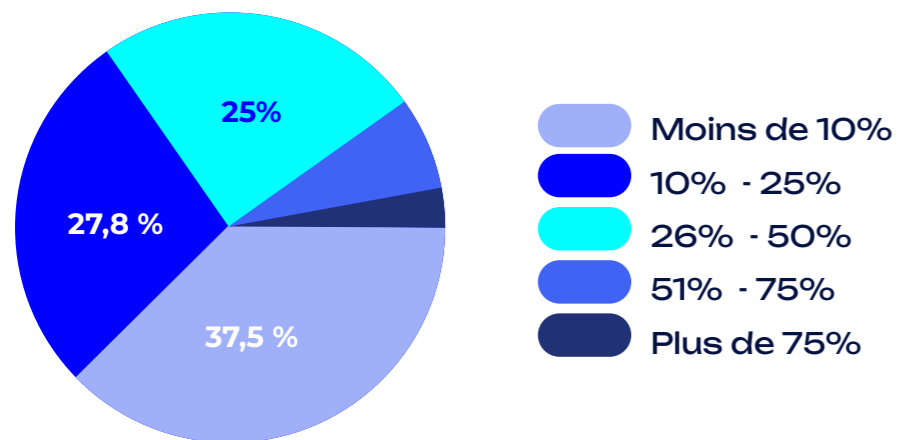
L'exemple de Kaiko est frappant comme nous l'explique **Élodie de Marchi-Chouard**, Chief Operating Officer :

“ Actuellement, environ 60 à 65 % de nos effectifs sont concentrés sur des fonctions produits et technologiques, notamment dans la recherche et développement. Ces profils incluent des experts en mathématiques et des chercheurs, car ce que nous faisons, notamment en termes de modélisation de données et de création de produits structurés, demande un haut niveau de précision et de crédibilité. La R&D est au cœur de notre activité et de notre capacité à innover.”

→ Cette prédominance explique également la **faible représentation des femmes dans ces entreprises, inférieure à 25 %**, mais qui reste cependant dans les moyennes de la tech française.

+ Quelle proportion de vos employés sont des femmes ?

72 réponses



“ Je partage le constat qu’il n’y a pas beaucoup de femmes dans le Web3, peut-être 18 à 20 % de l’ensemble des effectifs. C’est un réel défi, mais il ne se limite pas uniquement au Web3, cela se retrouve dans la tech en général.”

Pyratz Labs

Bilal El Alamy,
CEO de Pyratz Labs.

Notons que de nombreuses initiatives pour encourager les femmes à travailler dans l’écosystème ont émergé dès le départ, leur apportant un réel soutien et encourageant leurs ambitions. Il est aussi important de constater que nous avons en France de nombreuses CEO et C-levels féminins à la direction d’entreprises Web3 de premier plan comme **Élodie de Marchi-Couard**, Chief Operating Officer chez Kaiko, **Clarisse Hagège** CEO et co-founder chez Dfns ou encore **Karen Jouve** CEO et co-fondatrice de Doors3.

Élodie de Marchi-Chouard, COO de Kaiko illustre ainsi cette disparité

“

Il y a une réelle difficulté à recruter des femmes dans cet environnement. L’industrie crypto hérite en partie des disparités déjà présentes dans la finance traditionnelle, un secteur historiquement masculin. À cela s’ajoute la nature technique de nos produits, qui limite encore davantage le bassin de candidatures féminines. Cependant, à mesure que l’écosystème gagne en maturité, nous espérons voir une diversification des profils, avec des postes peut-être moins techniques qui pourraient attirer davantage de talents féminins”.



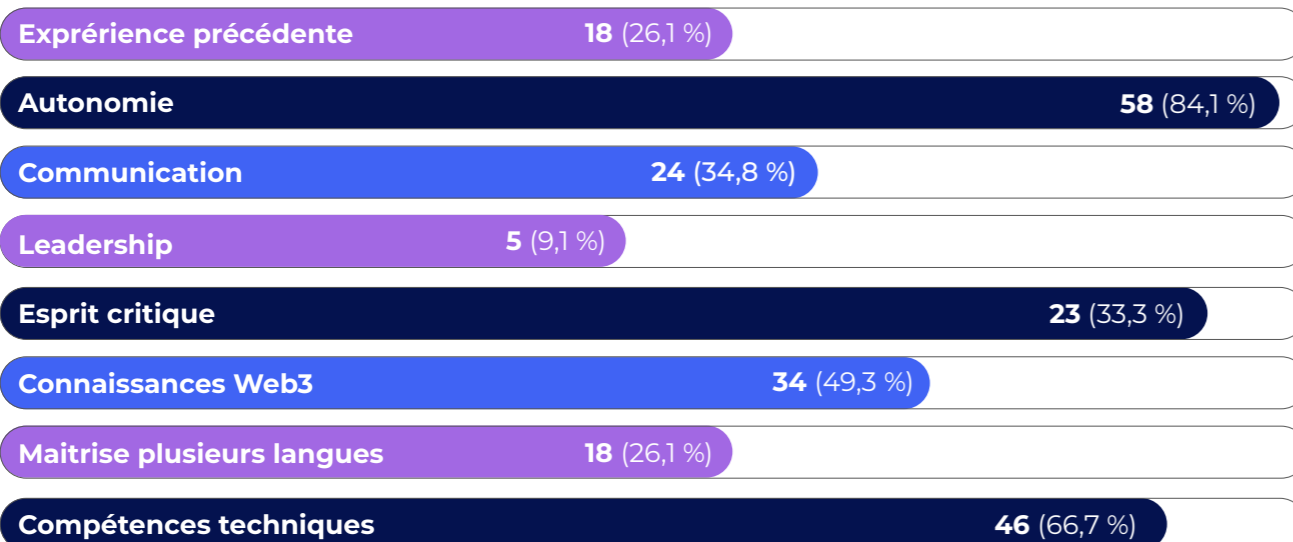
4.3 Difficultés dans le recrutement

“ *L'environnement Web3 repose sur des technologies complexes qui nécessitent des compétences de haut niveau très spécifiques et une adaptabilité importante aux changements.*”

Aurélien Mary
co-fondateur de Stack Talent.

Les données que nous avons recueillies montrent que **66,7 % des entreprises recherchent en priorité des compétences techniques**, ce qui souligne la dépendance de l'écosystème à des profils experts. Par ailleurs, **49 % d'entre elles font de la connaissance Web3 un critère clé de recrutement**, confirmant un manque de talents familiarisés avec les concepts spécifiques liés à la blockchain. La pénurie de profils techniques s'explique par plusieurs facteurs comme la croissance rapide du secteur, la concurrence mondiale et les barrières à l'entrée avec des technologies comme Rust, Solidity, la cryptographie ou certains langages et frameworks blockchain qui sont encore peu enseignés.

+ Quelles compétences allez-vous rechercher en priorité dans vos équipes ? 55 réponses



Les compétences techniques ne sont pas les seules compétences recherchées : l'autonomie et une capacité à bien communiquer avec un profil différent du sien sont également très importantes pour les entreprises. **Nathan Jaron, Chief Operating Officer, à la Blockchain Business School** nous explique à quel point une bonne communication peut faire la différence :

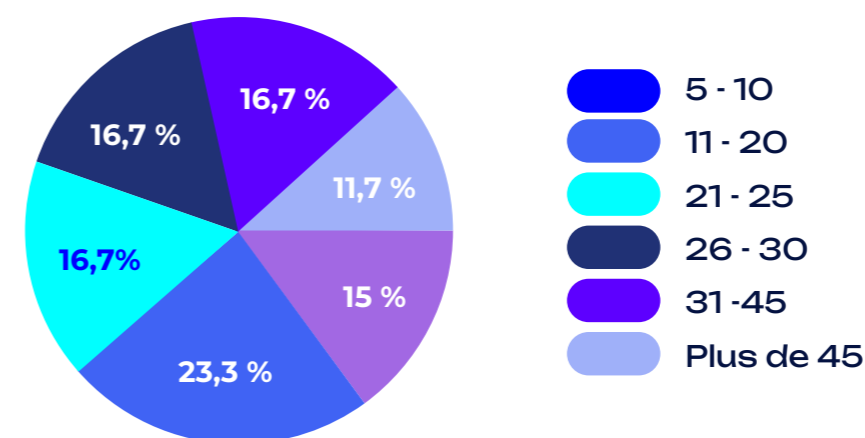
“ *Nous constatons souvent que les talents éprouvent des difficultés à bien communiquer. Cette friction peut entraîner des pertes de temps et d'argent pour les entreprises. Ainsi, pour les profils non techniques, nous incluons des bases techniques dans la formation pour qu'ils puissent, demain, dialoguer de manière efficace avec leurs collègues techniques.*”

Il fait également le constat qu'un profil technique qui est capable d'avoir une réflexion à propos de son marché et de son business aura un avantage certain sur ses concurrents :

“ *Les profils techniques manquent souvent d'une perspective business. Ils peuvent concevoir des produits ou solutions techniquement remarquables, mais sans anticiper les besoins du marché, ils risquent de ne pas trouver leur public. Comprendre qui est la cible, quels sont ses besoins et comment y répondre est fondamental pour assurer la désirabilité d'un produit.*”

Cette tension sur le marché se reflète également dans les processus de recrutement : **40 % des entreprises que nous avons interrogées mettent plus de 30 jours pour recruter un employé**, et près de 23 % mènent des processus de plus de trois étapes, ce qui est un défi majeur dans un secteur où l'agilité est essentielle.

+ Nombre de jours moyens pour recruter un nouvel employé ? 60 réponses

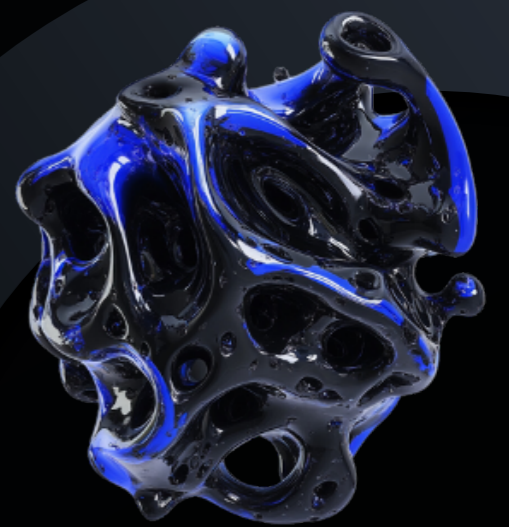
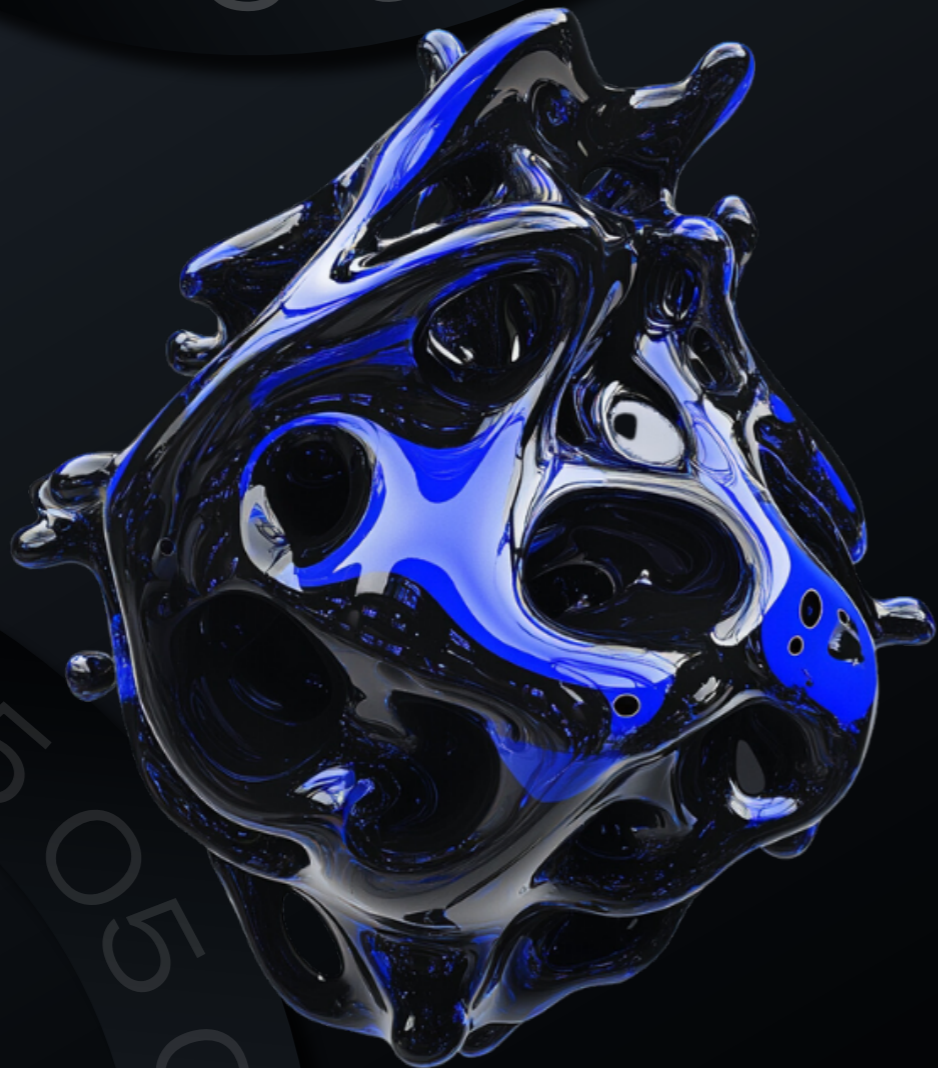


→ Pour accélérer ses processus, il peut paraître opportun de s'appuyer sur des recruteurs spécialisés pour identifier et attirer les meilleurs profils tout en proposant des avantages aux candidats. On peut très rapidement penser au télétravail, qui n'est presque plus un facteur de différenciation, très recherché par les talents techniques.

Le fait que ce secteur innove sans arrêt en développant la plupart du temps des technologies de rupture ne fait qu'accentuer la tension qu'il existe lorsqu'il s'agit de recruter les meilleurs candidats possibles. Un défi de plus auquel sont confrontées les entreprises.

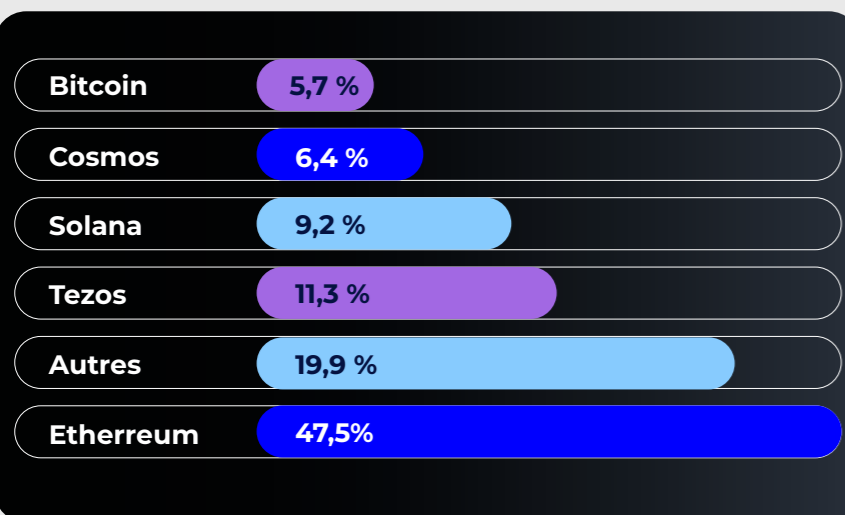


Technologie et Innovation dans le Web3



5.1 Blockchain et Protocoles utilisés

→ L'utilisation des blockchains est au cœur de l'activité pour la grande majorité des startups du Web3 en France, et si on a vu l'écosystème évoluer largement quant au choix technologique, il apparaît aujourd'hui une tendance globale dans **l'utilisation d'Ethereum ou d'un de ses Layers 2 pour plus de 47,5 % d'entre elles** et de ses Layers 2.



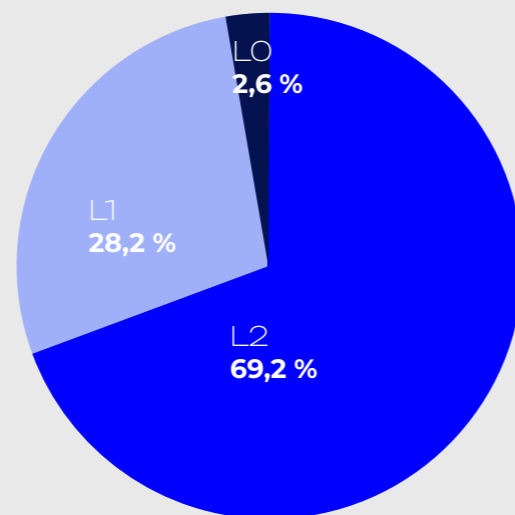
Les solutions de Layer 2 connaissent un succès grandissant à l'échelle mondiale. Elles offrent une réponse efficace aux problèmes de scalabilité et aux coûts élevés des transactions que rencontrent certains Layer 1 notamment Ethereum. Les acteurs que nous avons interrogés, tous français, ne font pas exception puisque **le taux d'adoption de ses Layer 2 atteint 69 %**.

C'est d'ailleurs aussi une tendance de fond au sein des groupes et organisations qui se lancent dans le Web3 comme le souligne Karen Jouve, CEO de Doors3 qui accompagne plus de 50 grandes entreprises et administrations dans leurs projets Web3 :

“ Si il y a quelques années de nombreux grands groupes se tournaient vers des blockchain privées, ne souhaitant pas trop s'inscrire dans une logique open-source, désormais un standard demeure avec les blockchain EVM compatibles et de plus en plus de réflexions se portent sur la construction d'infrastructure de Layer 0 pour accélérer l'interopérabilité.”



Karen Jouve
CEO Doors3



→ Les limitations technologiques actuelles d'Ethereum rendent ses Layer 2 incontournables.

Elles permettent d'améliorer la scalabilité et de réduire les coûts, propriétés particulièrement intéressantes pour tous les projets qui ont besoin de réaliser un grand nombre de transactions sur la blockchain. Cette caractéristique ne fait que renforcer l'adoption des solutions de Layer 2. Reste à savoir lesquelles d'entre elles arriveront à se démarquer.

Rodolphe de Noose, COO de Wine in Block nous explique ainsi pourquoi ils utilisent la blockchain Ethereum et Polygon :

“ Pour leur robustesse, leurs fonctionnalités avancées de smart contracts, et leurs communautés actives. Nous développons des smart contracts pour garantir la transparence et l'automatisation des processus de création et de transfert des Passeports Digitaux et des NFTs pour représenter chaque produit avec un identifiant unique, assurant son authenticité et sa traçabilité. Ces choix reflètent notre volonté d'offrir une solution sécurisée, scalable et adaptée aux besoins spécifiques des domaines viticoles.”

→ Parmi les acteurs interrogés, nous constatons une certaine **utilisation de l'écosystème Tezos (12 % des acteurs interrogés l'utilisent)**. Cela peut notamment s'expliquer par la présence de Nomadic Labs, organisme chargé du développement de Tezos, à Paris, mais également une stratégie de développement de fonds depuis 2017. L'utilisation de Tezos reste cependant une spécificité très française.

Au global, même si la prédominance d'Ethereum et de ses Layer 2 est certaine, on constate, parmi les acteurs interrogés, l'utilisation de nombreuses technologies différentes (Bitcoin, Solana, Tezos, Cosmos, Polkadot, Avalanche). Nous savons que certaines infrastructures correspondront plus à un cas d'usage qu'à un autre mais ce phénomène de disparité peut aussi s'expliquer par d'autres facteurs. Que ce soit l'octroi de “grants” ou tout simplement par le fait que cet écosystème qui est au début de son existence doit laisser faire le temps pour voir émerger des champions technologiques.

“ La blockchain simplifiera de nombreux processus bancaires, tout comme Internet a révolutionné les services financiers il y a quelques années.” ajoute **Élodie Trevillot**, Associée-gérante de la Banque Delubac & Cie qui collabore étroitement avec Scorechain pour analyser les transactions blockchain et Taurus pour la conservation des actifs numériques.

Parmi les marques et grands groupes qui recourent aux technologies blockchain, on trouve aussi une prédominance d'Ethereum et ses Layers 2, mais aussi d'autres blockchain en fonction des partenariats conclus dans le cadre de deals de sponsoring par exemple. **Guillaume Vergnas**, Head of Web3, Esport et Gaming chez Alpine FI nous parle ainsi de son partenariat avec Binance

“ Notre partenariat avec Binance a permis de lancer un fan token Alpine, où les supporters peuvent acheter, trader et staker des tokens, enrichissant leur expérience. La blockchain est au cœur de nos projets Web3, qu'il s'agisse de fan tokens ou de collaborations dans les métaverses.”

5.2 Opportunités de financement pour la R&D

→ Dans un écosystème innovant comme le Web3, il est crucial que les entreprises puissent investir une partie importante de leur budget en R&D. Elles doivent être capables de développer le plus rapidement possible le meilleur produit envisageable afin de gagner des parts de marché significatives.

Les champions mondiaux de demain ne pourront émerger sans financements extérieurs. L'importance des acteurs qui les accordent est donc cruciale pour le bon développement de projets français.

“ *Le soutien des pouvoirs publics via des mécanismes comme des crédits d'impôt est crucial pour encourager la recherche et le développement dans le Web3.* ”

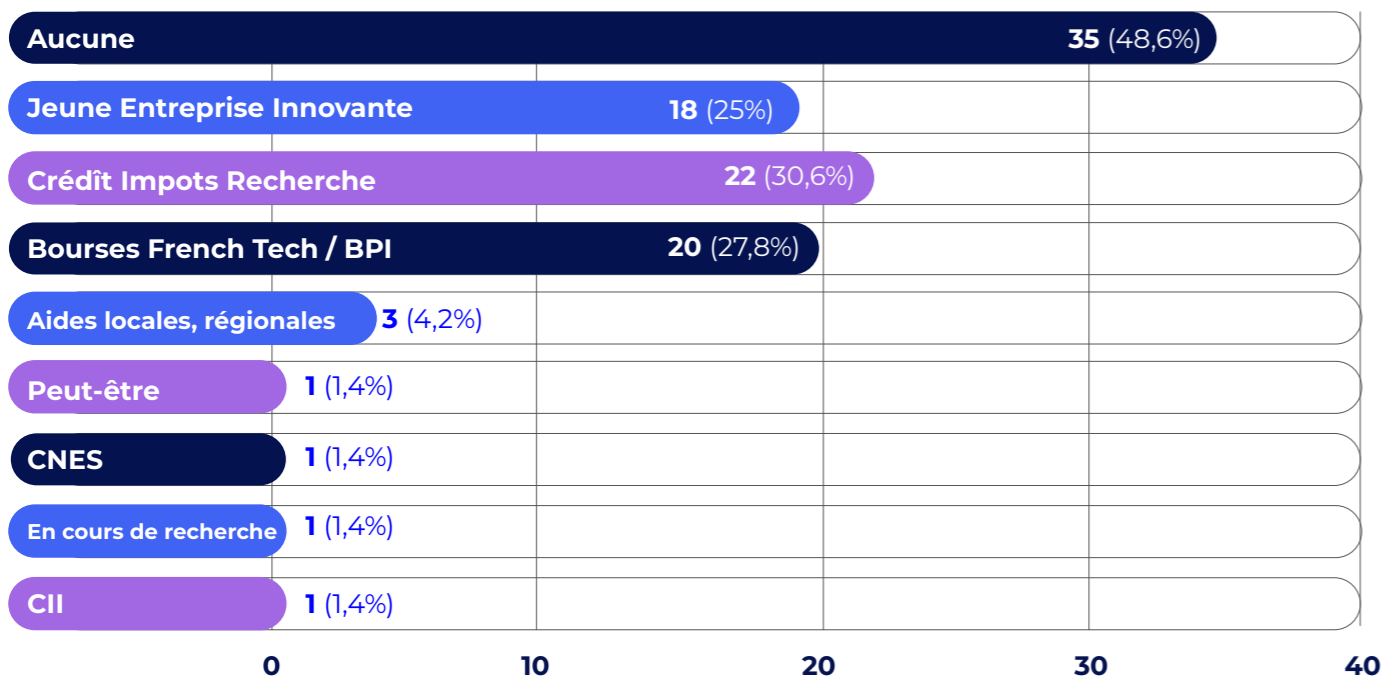


Élodie Tréviot

Associée-gérante Delubac & Cie

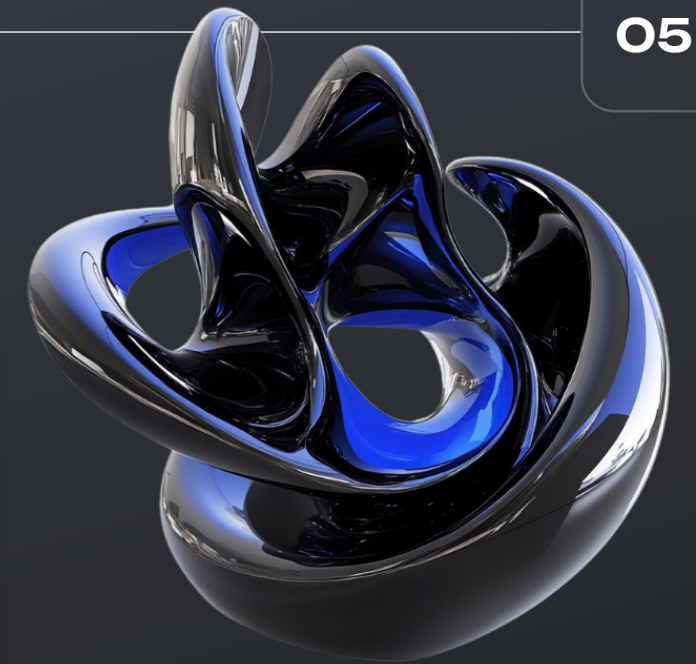
Aide et Subventions pour l'innovation

+ **Bénéficiez-vous d'aides, subventions ou de dispositifs d'état pour le développement, lesquelles ?** 72 réponses



→ Le fait que près de **50 % des répondants ne bénéficient d'aucune aide publique à ce jour pourrait représenter un risque pour ces entreprises**, notamment dans un secteur comme le Web3 où les investissements en R&D sont cruciaux. Ces entreprises devront probablement financer leur développement principalement via des fonds propres ou levées de fonds. Des sources de financements qui peuvent être difficiles à obtenir en période d'incertitudes et qui sont nécessaires pour construire des

Les dispositifs comme le Crédit Impôt Recherche (CIR), le statut Jeune Entreprise Innovante (JEI) ou encore les bourses French Tech/BPI sont des leviers importants pour soutenir les entreprises dans leurs phases de développement. Ils sont bien utilisés par une part significative des répondants à notre étude. Ces aides permettent de financer l'innovation et aussi de réduire certains coûts liés à la R&D et au développement de l'innovation. Un vrai bol d'air nécessaire pour les entreprises innovantes du secteur.

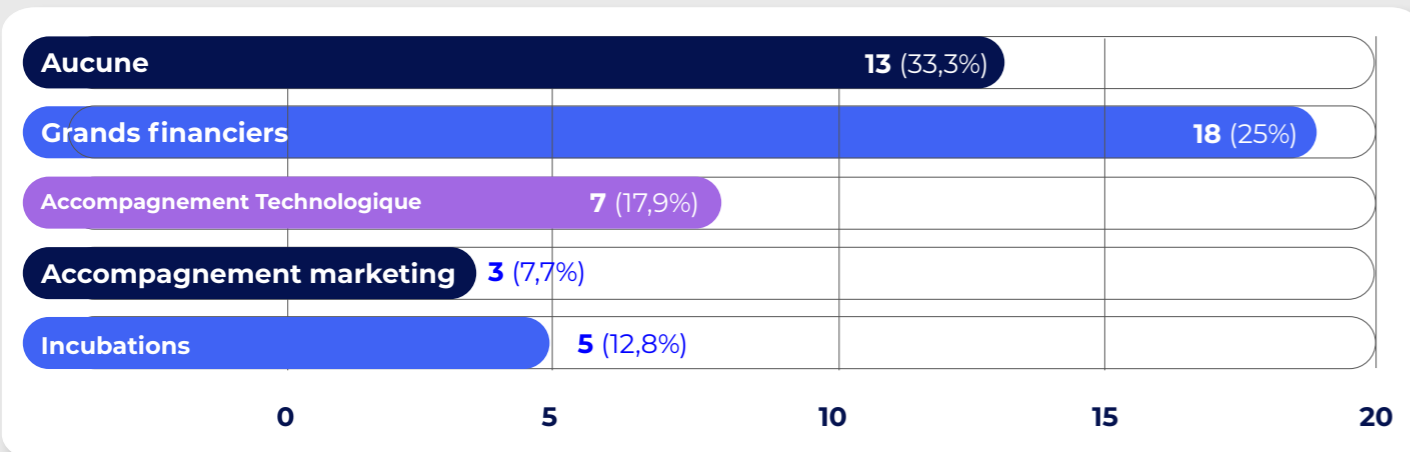


→ Cependant, nous constatons aussi une répartition inégale de ces aides et un manque de diversité dans les dispositifs accessibles aux entreprises. Les aides locales et régionales semblent être sous-exploitées. Les démarches administratives complexes ou leur manque de promotion pourrait en être la cause.

Bien qu'encore non votée, **la Loi de Finances pour 2025** (PLF 2025) prévoit plusieurs changements qui pourraient influencer l'accès à ces aides publiques. En effet, la réduction significative des dépenses publiques prévue pourrait considérablement réduire le financement disponible pour certains dispositifs existants.

Aide des protocoles et fondations

+ **Bénéficiez-vous d'aides ou d'accompagnement de la part de Protocoles / Fondations / Entreprises Blockchains, sous quelle forme ?** 39 réponses



Grâce à cette étude, nous constatons une forte dépendance de certains acteurs aux bourses fournies par des fondations pour développer des produits et cas d'usages sur leur écosystème, ainsi **46,2 % des répondants en dépendent.**

→ Étant forcément conditionnées, l'obtention de ces bourses pose question quant à la souveraineté des projets et à la prévisibilité de leurs financements. L'obtention d'une première bourse ne garantit pas, à juste titre, l'obtention d'une suivante et les choix stratégiques opérés par les acteurs qui les octroient peuvent venir influencer directement le potentiel du projet.

Notons aussi que les fondations fournissent rarement un accompagnement technologique et marketing, des aspects cruciaux de la réussite d'un projet. Seulement 17,9 % et 7,7 % des entreprises en bénéficient respectivement. Ce manque d'accompagnement au niveau de ces expertises clés peut freiner le développement des projets.

Les entreprises qui n'en bénéficient pas risquent de se retrouver à la traîne face à des concurrents accompagnés à ces niveaux-là.

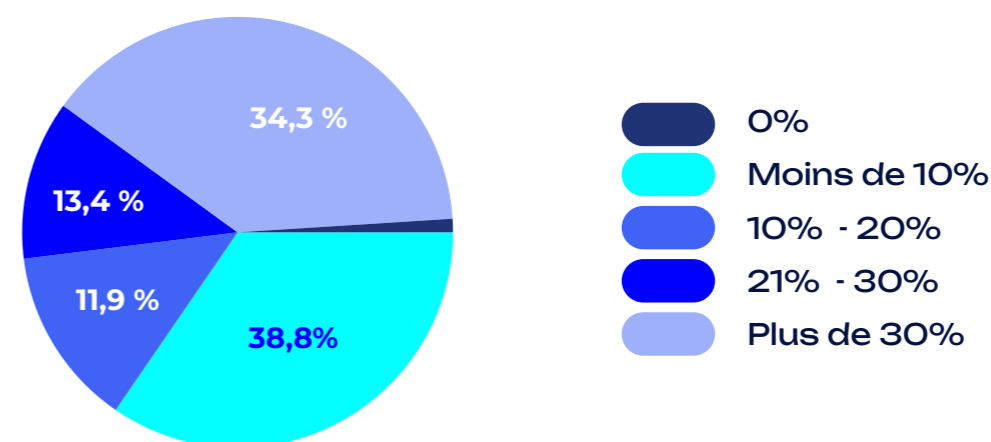
Les protocoles et fondations blockchain jouent un rôle clé en fournissant des financements directs et/ou un accompagnement. Certains acteurs l'ont bien compris et cherchent à se développer en tant qu'incubateur ou accélérateur de projet. Faire de la France un des leaders du secteur passera forcément par des initiatives comme celles-là.

La reprise du marché sur l'année 2024 aura à n'en pas douter un impact positif sur l'octroi de bourses par des fondations. Des budgets et subventions seront plus facilement débloqués pour les projets qui sauront se différencier grâce à un produit existant qui bénéficie d'une première traction ou un nouveau produit développé par une équipe expérimentée du secteur.

Recherche et Développement

→ L'abondance de nouvelles technologies utilisées dans le secteur du Web3 pousse les entreprises à recruter des profils capables de les comprendre, d'exploiter leurs potentiels et de développer de nouvelles solutions. **Plus de la moitié (51,9 %) des entreprises que nous avons interrogées ont dans leurs rangs au moins un profil détenteur d'un PhD.**

+ **Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires est consacré à la R&D ?** 67 réponses



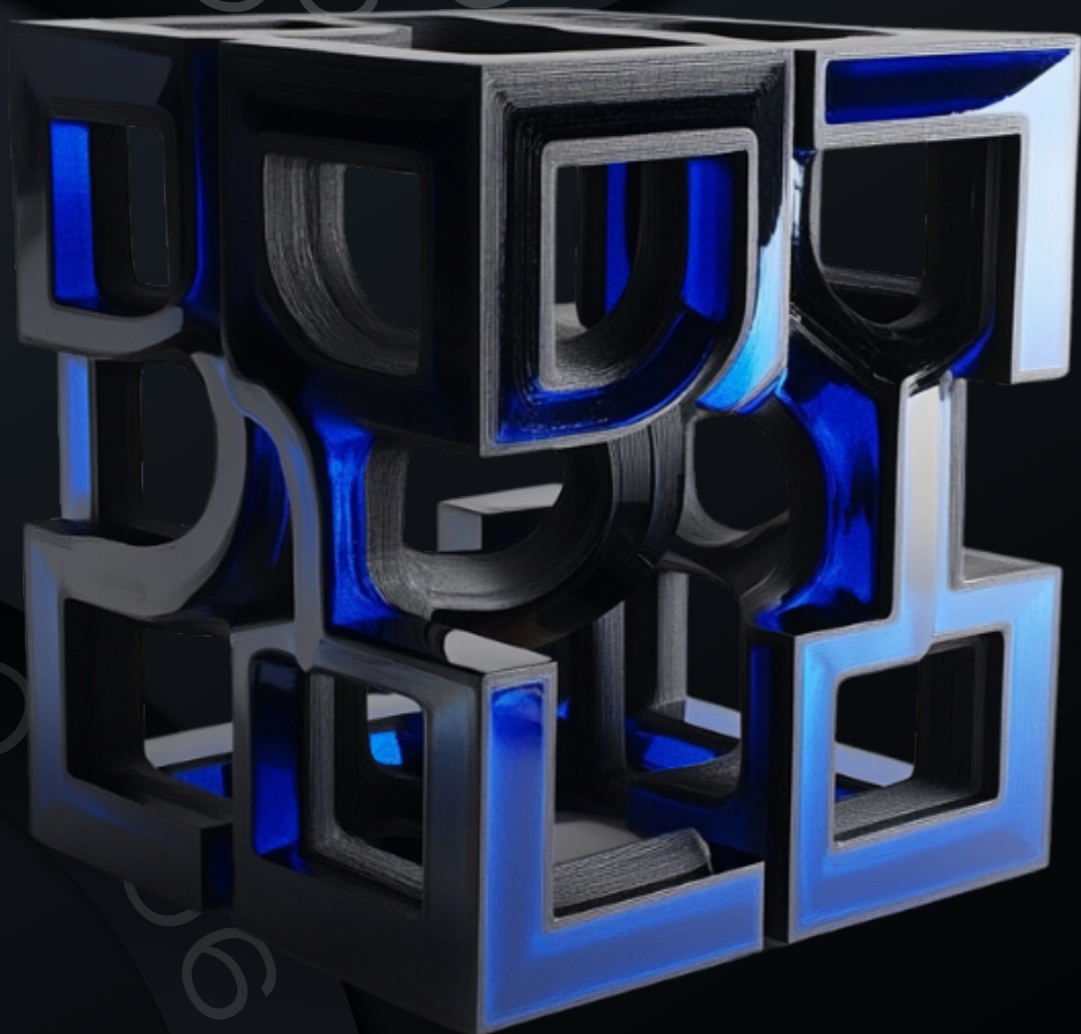
On constate également qu'un tiers des répondants consacrent au moins 30 % de leur chiffre d'affaires dans la R&D.

“ *Nous sommes fiers d'offrir une infrastructure technologique qui combine robustesse, scalabilité et innovation. En investissant continuellement dans la recherche, le développement et des partenariats stratégiques, nous consolidons notre rôle de leader dans l'écosystème Web3. Nous sommes engagés à offrir à nos clients les meilleures solutions pour accompagner leur croissance dans ce marché en constante évolution* ” précise ainsi **Élodie de Marchi-Chouard**, COO de Kaiko qui consacre une grande partie de son activité à la R&D.

Rien de plus normal dans un secteur innovant comme celui-ci, mais qui implique forcément pour les entreprises qui développent des produits la dépendance à des financements externes. Aides publiques, business angels, VC ou encore fondations blockchains, tous ces acteurs sont indispensables au développement de l'écosystème français. À charge des projets innovants de s'entourer des bons partenaires pour pouvoir exécuter leur vision tout en étant capable d'atteindre la rentabilité. Un challenge tout aussi complexe qu'excitant pour ces entrepreneurs de l'écosystème.

“ *La tokenisation permet de rendre le financement accessible et fluide pour les petites entreprises, sans nécessiter de connaissances particulières en technologie Web3* ” précise ainsi **Mark Kepenehian**, CEO de Kriptown.

Réglementation et conformité



“Réglementation”, “conformité”, des mots qui peuvent effrayer les entrepreneurs français et européens du secteur.

“ En France, nous avons choisi d’agir très tôt en engageant un dialogue avec les régulateurs comme l’ANJ et l’AMF. C’était un vrai travail de pédagogie pour expliquer notre modèle et notre technologie.”

précise **Jennifer d’Hoir** qui a été recrutée pour piloter les aspects réglementaires et affaires publiques chez Sorare.

Faustine Fleuret, présidente de l’ADAN, souligne la nécessité de se doter d’une réglementation claire pour que notre secteur se développe sainement tout en ajoutant qu’il reste essentiel que celle-ci ne devienne pas un frein majeur :

“ Il est essentiel que la réglementation ne soit pas un frein au développement du secteur. En effet, un cadre réglementaire - à condition d’être clair et équilibré - est une condition indispensable et une opportunité pour renforcer la confiance et structurer le marché. L’absence de règles, ou leur opacité, est une situation néfaste à la croissance d’une industrie.”

S’il y a bien un aspect où l’Europe et donc la France sont en avance, c’est bien celui-ci. Cette avance peut cependant coûter cher et freiner les velléités de certaines entreprises comme nous l’explique **Céline Moille**, Avocate Counsel spécialisée à ces sujets chez Goodwin :

“La réglementation européenne est bien conçue et même reconnue à l’étranger, mais son coût de mise en œuvre reste un frein majeur. [...]. Les startups hésitent à se lancer dans des projets complexes en raison de la difficulté à anticiper et intégrer les obligations réglementaires.”

Naviguer dans cet environnement réglementaire bien que claire semble être avant tout une contrainte pour les entrepreneurs français comme le constate **Faustine Fleuret** :

“ La réglementation française, si elle offre une protection accrue des investisseurs par rapport aux juridictions qui n’en ont pas encore mise en place, limite parfois la compétitivité des acteurs qui se conforment à des exigences que les autres n’ont pas.”

Ce constat soulève une question à l’heure où d’autres régions du monde, les États-Unis en tête, semblent prêtes à dialoguer et assouplir leurs demandes à ce niveau-là. Ce changement de paradigme pourrait d’abord permettre à leurs champions nationaux de devenir les leaders mondiaux de leurs marchés et surtout d’accueillir les acteurs qui se sentent lésés dans leur propre pays. Attention à ne pas avoir dix ans d’avance au niveau de la réglementation quand nos voisins en auront dix au niveau de l’innovation.

6.1 Comprendre le cadre réglementaire actuel

Une proportion significative des entreprises (57,5 %) que nous avons interrogées n’ont pas de contact régulier avec les régulateurs. Plusieurs facteurs peuvent l’expliquer : elles n’en ont pas le besoin, elles ne pensent pas en avoir le besoin, elles manquent de sensibilisation à ce niveau-là.

+ Êtes-vous en contact régulier avec des régulateurs (AMF, ACPR, ect.) dans le cadre de votre activité? 73 réponses



→ Ce chiffre nous alerte. Dans notre secteur, ce sujet est complexe et ne cesse d’évoluer. Il semble nécessaire pour tous les acteurs de se tenir informés auprès des régulateurs afin de limiter le risque de non-conformité ou les sanctions, que ce soit pour eux ou pour les clients qu’ils accompagnent.

Nous remarquons également que 50 % de nos répondants n’ont pas de ressources humaines dédiées à la conformité. Ce déficit de moyens peut s’expliquer par une contrainte budgétaire, les jeunes entreprises vont prioriser d’autres postes de dépenses pour développer leur produit.

+ Disposez-vous de ressources humaines dédiées aux questions réglementaires (compliance, risques, ect.)? 73 réponses



→ Il existe une corrélation probable entre le manque de dialogue avec les régulateurs et l’absence de ressources dédiées à la réglementation. Une entreprise sans équipe dédiée aura moins de chances d’échanger avec les régulateurs. C’est pour cette raison que des cabinets se sont spécialisés dans l’accompagnement juridique de ces structures.

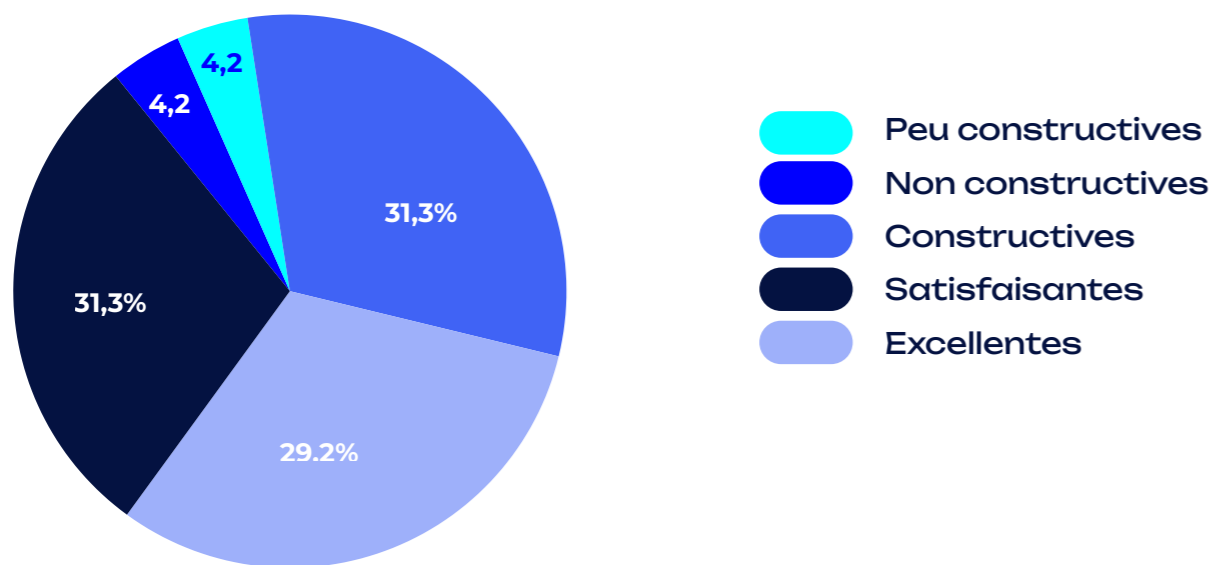
“ Les startups hésitent à se lancer dans des projets complexes en raison de la difficulté à anticiper et intégrer les obligations réglementaires. Nous les aidons à naviguer entre ces exigences tout en essayant de maintenir leur vision innovante.”



Céline Moille, Avocate Counsel
chez Goodwin et spécialiste des enjeux crypto

→ Ces constats amènent plusieurs questions auxquelles il est difficile pour le moment d'apporter des réponses sans avoir connaissance du contexte de l'entreprise.

Jusqu'à quand une jeune structure peut-elle se passer d'échanger avec les régulateurs ? Quels sont les risques qu'elle prend ? En valent-ils le coût ? La régulation en place empêche-t-elle réellement l'innovation ?



À savoir que parmi les entreprises que nous avons interrogées, la plupart ont de bonnes relations avec les différents régulateurs.

“ Nous voyons la réglementation non pas comme une contrainte, mais comme un catalyseur qui nous donne les moyens de réaliser des choses inédites”.

Mark Kepeneghian,
CEO de Kriptown

ou encore **Élodie de Marchi-Chouard**, qui souligne le travail régulier et très étroit de l'entreprise avec les régulateurs français et internationaux :

“ Nous collaborons étroitement avec les régulateurs. Ces derniers, qu'il s'agisse de la SEC et de la CFTC aux États-Unis ou d'organismes européens, ont un besoin crucial de données fiables pour comprendre ce qui se passe sur les marchés et identifier des comportements frauduleux. Nous voyons cette collaboration avec les régulateurs comme une mission stratégique pour soutenir l'institutionnalisation du marché crypto. En fournissant des données fiables et conformes, nous contribuons à construire les fondations d'un écosystème plus transparent, sécurisé et capable de répondre aux attentes des institutions et des investisseurs”

6.2 Défis de conformité pour les entreprises du Web3 et impact des régulations sur la croissance du secteur

+ Votre entreprise cherche-t-elle à obtenir des agréments ou des autorisations spécifiques pour exercer ? 73 réponses

Oui 27,4%

Non 72,6%

→ Une grande majorité des entreprises (72,6 %) que nous avons interrogées ne cherchent pas à se conformer à des statuts spécifiques, tel que l'agrément PSAN (Prestataire de Services sur Actifs Numériques). L'explication la plus simple reste le fait qu'elles n'en aient pas besoin pour proposer leurs services.

Nous pouvons légitimement nous demander quelle est la proportion d'entre elles qui restent volontairement en zone grise pour éviter toutes les contraintes réglementaires et financières qui découlent de certains statuts. Difficile de se faire une idée.

Bien que fastidieux et coûteux à obtenir, posséder une autorisation spécifique comme l'agrément PSAN est un énorme avantage pour son détenteur. Il offre une garantie de conformité certaine et inégalée pour ses clients, partenaires et investisseurs.

“ La réglementation, notamment en Europe, est cruciale pour structurer la cohabitation entre finance traditionnelle et finance décentralisée. L'affaire FTX a souligné l'importance de formations comme notre certificat pour comprendre et anticiper les impacts des régulations sur le secteur.”

Hervé Alexandre

Responsable de la chaire Fintech et professeur chez Paris Dauphine.

L'obtention de ce Graal est quasi impossible pour les jeunes acteurs et difficile pour ceux déjà présents depuis quelques années. En effet, cela demande des profils experts rares et un budget annuel dédié à la conformité conséquent.

“ L'un des grands défis, c'est évidemment la régulation. Se mettre en conformité représente un coût important et ce n'est pas uniquement une question financière. Cela exige aussi des ressources, des compétences et une capacité à naviguer dans un cadre réglementaire qui évolue constamment.”



Jennifer d'Hoir,

directrice des Affaires Publiques chez Sorare.

L'application de la réglementation européenne MiCA qui vient de rentrer en vigueur est un véritable challenge pour les acteurs de l'écosystème. Sans agrément PSAN les entreprises s'exposent à des risques de sanctions ou à l'impossibilité d'exercer légalement dans certains pays.

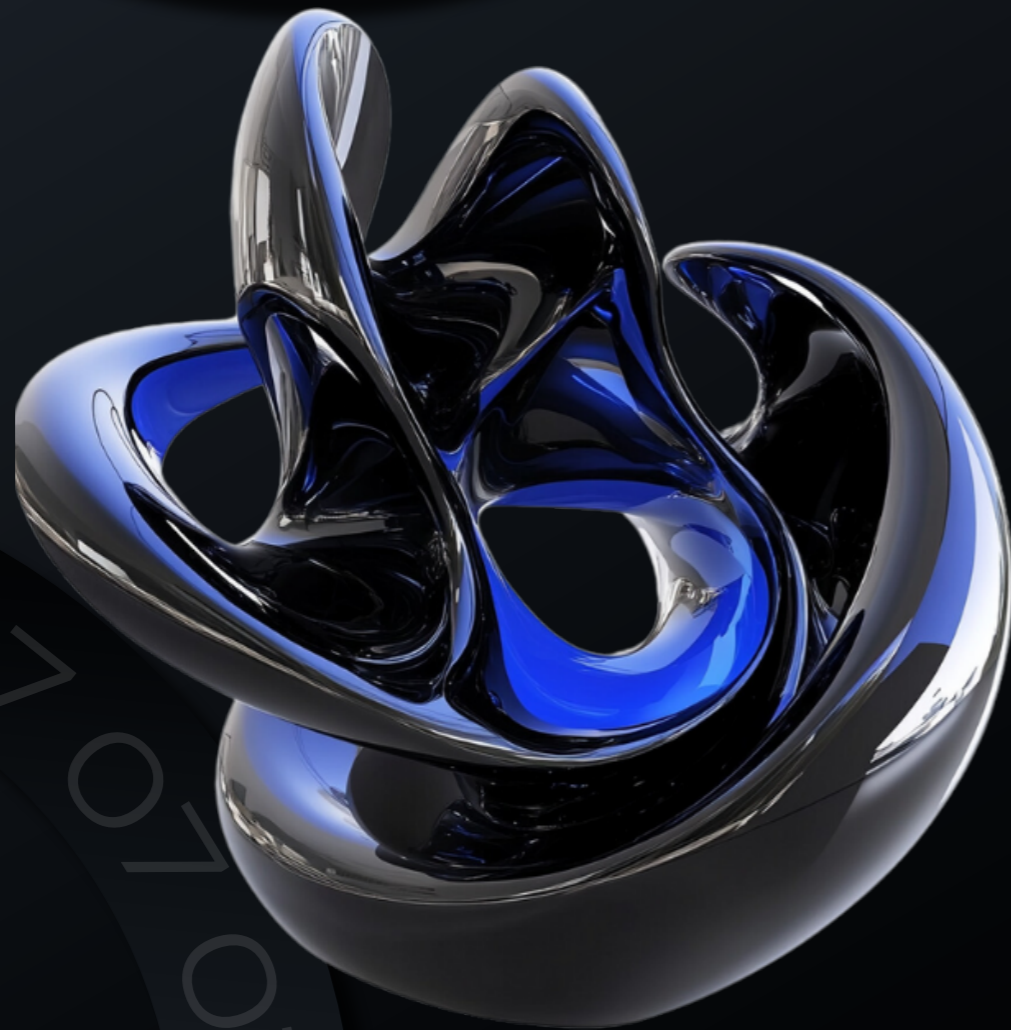
Élodie de Marchi-Chouard, COO de Kaiko décrit ainsi pourquoi l'émergence d'un cadre réglementaire clair et structuré est une opportunité très positive selon elle

“ Nous observons que les cadres réglementaires actuels, comme MiCA en Europe, répondent à la nécessité de structurer un marché plus transparent et à renforcer la participation institutionnelle. Cependant, il est essentiel d'équilibrer cette rigueur réglementaire avec la compétitivité internationale. Un excès de règles en Europe pourrait poser problème si les États-Unis, par exemple, continuent d'évoluer dans un cadre plus flexible. Bien que la fiscalité y soit plus clairement définie par des normes comme celles du FASB, les États-Unis ne disposent pas encore d'un cadre aussi complet que MiCA.”

À vouloir réguler, semble-t-il, trop vite et trop fort, l'Union européenne n'est-elle pas en train de créer un terrain favorable à une fuite de ses champions sur des sols plus accueillants au niveau de la réglementation ?

La question mérite d'être posée.

Expansion internationale des Entreprises du Web3



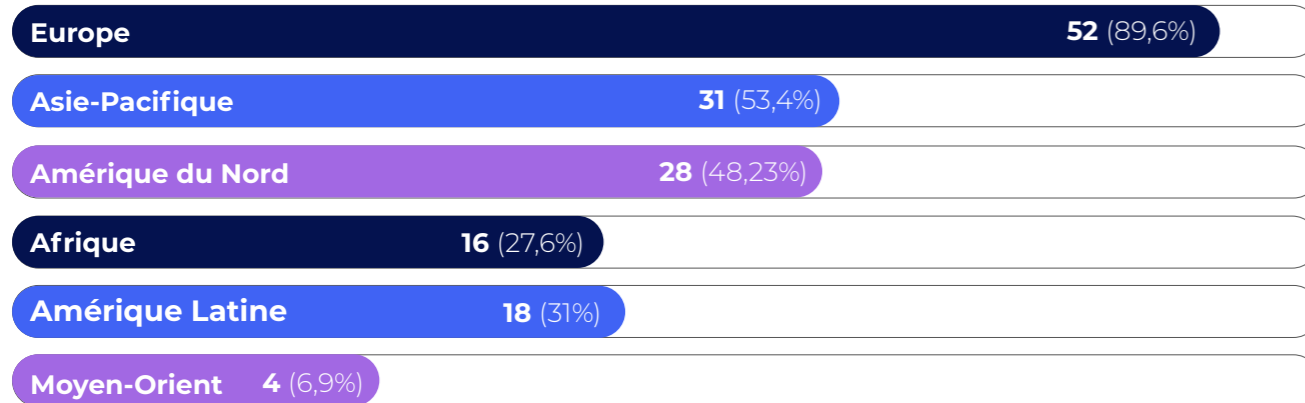
7. Expansion internationale des Entreprises du Web3

L'étude montre une forte volonté des entreprises françaises de s'étendre à l'international, avec plus de 80 % des répondants qui expriment une ambition d'internationalisation.

+ Votre entreprise dispose-t-elle ou a-t-elle l'intention d'étendre sa couverture internationale dans les 12 prochains mois ? 72 réponses



Trois régions sont aujourd'hui plébiscitées par les acteurs français, tout d'abord, l'Europe suivie de l'Asie et ensuite de l'Amérique du Nord, enfin, 27% des répondants souhaitent également s'étendre au continent africain, en plein boom économique et technologique.



→ À travers nos interviews, nous retrouvons plusieurs raisons à l'expansion dans ces régions. Tout d'abord, certaines régions sont en avance sur l'adoption des cryptomonnaies et les leaders / C-levels y sont notamment installés, comme à Singapour, NYC, Londres ou Dubaï. Ainsi, nous retrouvons aujourd'hui des sièges régionaux d'entreprises françaises dans ces différentes villes.

Élodie de Marchi-Chouard souligne ainsi la caractéristique clé de Kaiko, startup internationale depuis le début et qui se développe fortement sur plusieurs continents :

“ D'origine française, l'entreprise a rapidement pris une dimension internationale grâce à des levées de fonds cumulant plus de 70 millions de dollars répartis entre Seed, Série A et Série B. Ces financements ont permis à KAIKO d'ouvrir des bureaux à Paris, New York, Londres et Singapour, consolidant ainsi sa position de leader mondial. L'entreprise est souvent décrite comme le "Bloomberg de la crypto-monnaie", une comparaison qui reflète son ambition de structurer et d'accompagner un marché en plein essor.”

Le continent nord-américain, présente de grandes opportunités dues à son histoire et à l'implantation des plus grands centres financiers du monde. De plus, le pourcentage d'adultes américains investissant en bourse est d'environ 60 %, ce qui en fait une population déjà habituée à investir sur des produits à risque, comme le sont les cryptomonnaies.

Les acteurs institutionnels puissants qui investissent dans le monde du Web3 sont également implantés aux États-Unis et en Asie avec notamment les premiers ETF Bitcoin et Ether qui ont d'ores et déjà levé plusieurs milliards de dollars.

Christopher Grilhault
des Fontaines de DFNS,

“ Il est important d'être présent là où se trouve la majorité de l'activité et du capital crypto, c'est-à-dire actuellement aux États-Unis.”

Le marché sud-asiatique est aussi en plein essor, grâce à des régulations plus simples et surtout à une expérience historique des marchés financiers. De plus, ces régions bénéficient d'un système de paiements plus proche de ce qui se fait dans le monde des crypto-monnaies, avec des applications comme MoMo ou WeChat, et d'une population qui adopte plus rapidement les nouvelles technologies.

Dubaï tire son épingle du jeu, grâce à un écosystème accueillant et des règles fiscales très avantageuses pour les personnes et les entreprises. Cela a permis l'essor d'un écosystème et d'une communauté qui apporte une valeur certaine à ceux qui savent en tirer profit.

“ Les États-Unis et les Émirats arabes unis attirent de plus en plus de talents Web3 grâce à des cadres réglementaires favorables.”



Élodie Trévilott
Associée-gérante Delubac & Cie

7.1 Stratégies pour s'étendre à l'international

Plus de 80 % des répondants souhaitent se développer à l'international.

Afin de continuer à grandir, il leur faut conquérir les marchés où la demande existe comme l'Amérique du Nord, l'Asie ou encore l'Europe.

Ces régions sont la plupart du temps en avance quant à l'adoption des technologies liées à la blockchain et comme discuté précédemment, elles peuvent bénéficier d'une régulation plus souple et donc d'un environnement plus accueillant.

Les fonds les plus importants qui financent les projets Web3 sont pour la plupart situés sur les continents nord-américain et asiatique. S'implanter dans ces régions favorise le dialogue avec ces acteurs essentiels pour le développement de son projet.

Ainsi, l'internationalisation peut se faire de différentes manières, soit en créant ou acquérant une filiale sur place, ce qui implique le recrutement de personnes de confiance, soit par la relocalisation de membres de l'équipe dirigeante.



Élodie de Marchi-Chouard, Chief Operating Officer chez Kaiko, nous parle de son expérience quant à leur développement rapide à l'international, permis notamment par leurs multiples levées de fonds :

“ Kaiko a rapidement pris une dimension internationale grâce à des levées de fonds cumulant plus de 70 millions de dollars répartis entre Seed, Série A et Série B. Ces financements ont permis à KAIKO d'ouvrir des bureaux à Paris, New York, Londres et Singapour, consolidant ainsi sa position de leader mondial.”

S'étendre à l'international peut aussi se faire via une stratégie d'acquisition, comme nous l'explique **Élodie de Marchi-Chouard**

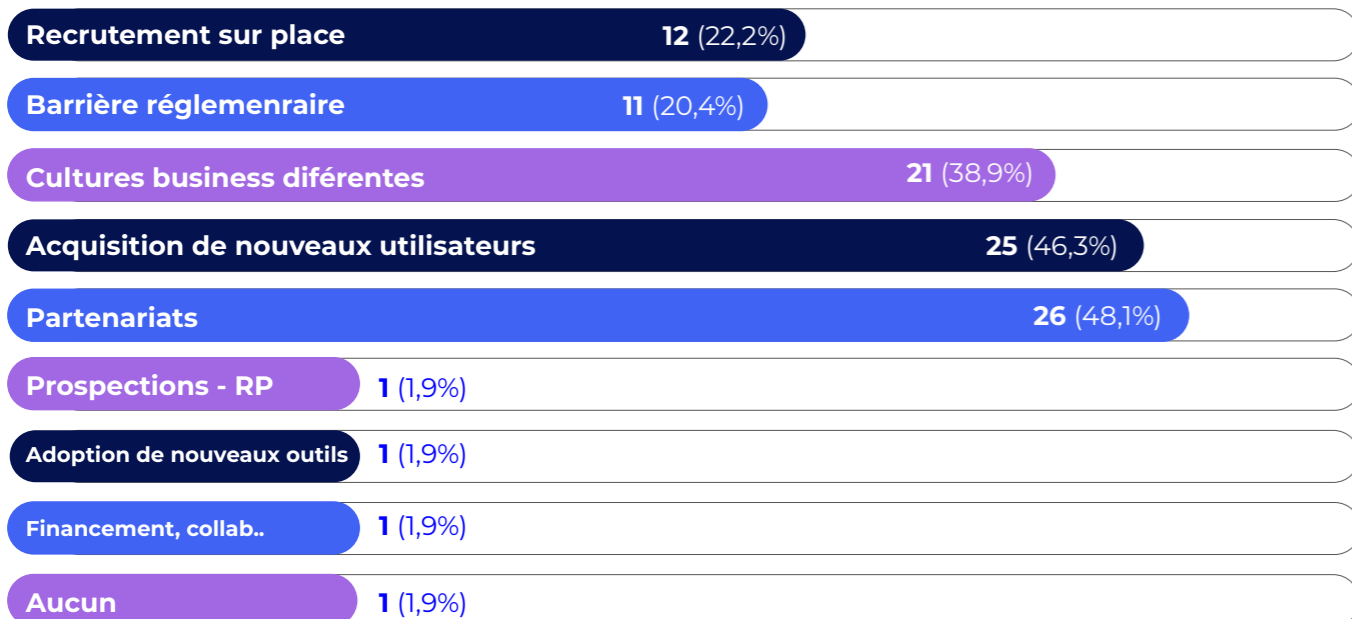
“ L'acquisition de Vinter, un acteur suédois reconnu, a permis à KAIKO de devenir le principal fournisseur d'indices en Europe. Cette opération a non seulement renforcé sa présence sur le marché européen, mais a aussi jeté les bases d'une expansion ambitieuse aux États-Unis, là où la demande pour des produits financiers numériques sophistiqués est en forte croissance. Ces acquisitions ont joué un rôle clé dans l'élargissement du portefeuille produit et dans le positionnement stratégique de l'entreprise à l'international. Grâce à cette stratégie d'acquisition et à son expansion internationale, nous avons su consolider notre rôle d'acteur clé dans l'écosystème Web3. Nos efforts pour normaliser les données et répondre aux besoins des institutions contribuent à faire progresser l'ensemble du marché, tout en renforçant notre position de leader sur la scène mondiale.”

Bien que parfois perçue comme plus risquée, cette stratégie permet d'aller plus vite pour conquérir de nouveaux marchés. Attention néanmoins à acquérir une entreprise avec une culture compatible à la sienne pour faciliter l'opération et réaliser une due diligence approfondie, notamment concernant la partie légale et compliance.

7.2 Défis liés à l'internationalisation

→ Plusieurs défis surviennent quand il s'agit de s'internationaliser : acquérir de nouveaux clients et utilisateurs sur place et surtout comprendre la culture locale pour pouvoir interagir avec les différents interlocuteurs nécessaires de la meilleure des manières. Créer une confiance mutuelle pour établir des liens forts prendra du temps.

+ Quels sont les principaux défis rencontrés ? 54 réponses



La volonté de nos entreprises françaises de s'internationaliser se caractérise particulièrement par une présence continue aux grandes conférences internationales, comme l'explique **Aurélien Mary**, co-fondateur de Stack Talent, qui participe aux différents grands événements internationaux :

“ Nous rencontrons nos clients français le plus souvent au bout du monde, que ce soit en Asie, aux États-Unis, en Amérique du Sud/Nord et bien entendu EMEA. Cela nous permet également de rencontrer les équipes opérationnelles”.

Ces événements permettent aux startups de présenter leur produit et de nouer des relations avec les différents acteurs et financeurs internationaux.

De même, la France est un pays très attractif pour les différentes entreprises du secteur. Notre position géographique entre l'écosystème nord-américain et asiatique, l'attractivité de notre capitale, le nombre de talents dans le secteur ainsi que la présence d'un cadre de réglementation parmi les plus clairs du monde sont les facteurs qui expliquent ce phénomène.

Commencer par s'étendre au continent européen est souvent la première étape à une internationalisation à plus grande échelle et dans certains cas aura beaucoup de sens, comme nous l'explique **Mark Kepeneghian** de Kriptown :

“ En matière de bourses internationales, la réalité actuelle est davantage continentale, et les barrières culturelles et réglementaires rendent une expansion globale complexe.”

Élodie Trevillot, Associée-gérante de la Banque Delubac & Cie en fait le constat :

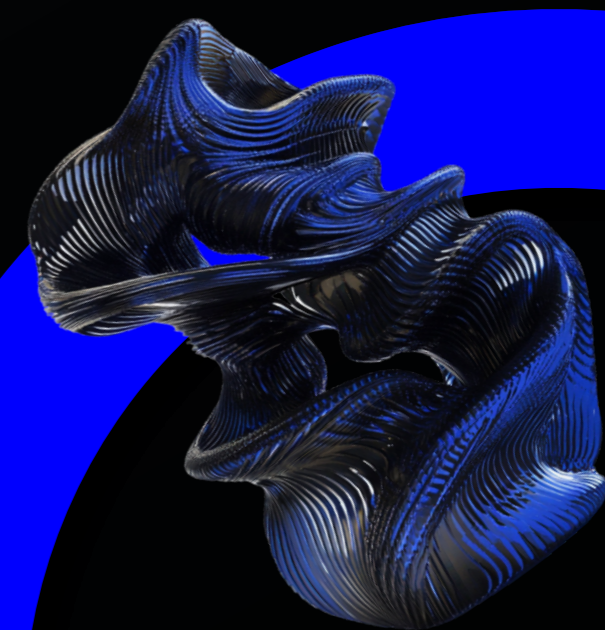
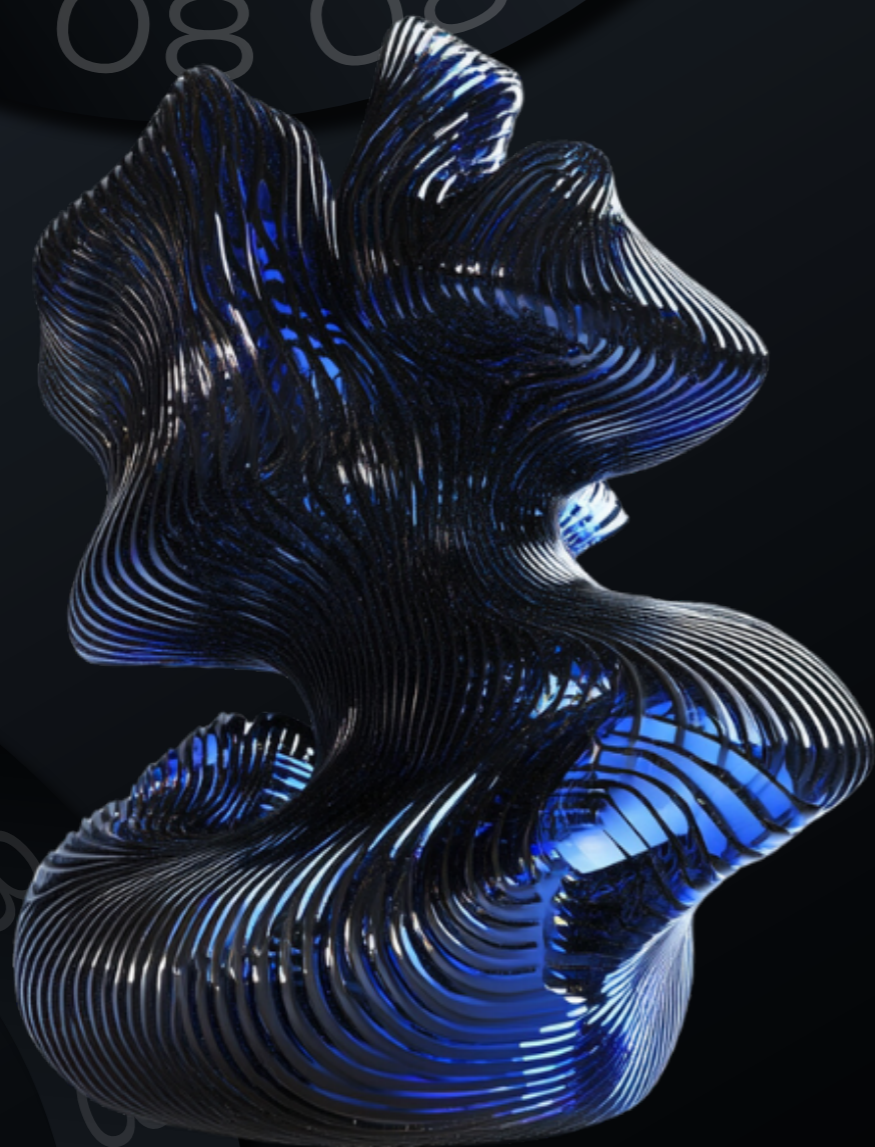
“ La France dispose d'une communauté Web3 très active et d'un cadre réglementaire évolutif qui pourrait la positionner comme leader au niveau européen.”

S'internationaliser aux États-Unis, est un des grands axes stratégiques pour nos entreprises leaders, ayant levé plusieurs dizaines de millions et démontre un besoin conséquent en capital pour aller sur ce marché.

“ Ainsi, l'expansion internationale, en particulier aux États-Unis, est une priorité stratégique essentielle pour les entreprises, mais elle nécessite une planification et une exécution minutieuses pour surmonter les différents défis.” **Christopher Grilhault** des Fontaines, co-founder de DFNS.



Partenariats et collaborations dans le Web3



→ Développer les partenariats et collaborations à échelle nationale et internationale semble être un enjeu auquel se confronte le marché du Web3 français comme nous l'explique Karen Jouve, CEO et co-founder chez Doors3 :

“ Pour l'écosystème français, il est essentiel d'améliorer la collaboration entre tous les acteurs, notamment les start-ups. Aujourd'hui, il manque souvent de coordination entre les jeunes entreprises, alors que des collaborations locales renforceront notre écosystème face à la concurrence étrangère et permettront d'amener un ensemble d'expertises clés aux grands groupes plutôt que de faire appel à de gros acteurs généralistes.”



Karen Jouve, CEO Doors3

DOORS

**LE CABINET DE CONSEIL
LEADER DANS LE WEB3**

Doors3 est le partenaire de confiance des marques et organisations pour accélérer la croissance et créer de la valeur en tirant parti de la nouvelle révolution numérique avec des technologies émergentes telles que la blockchain, le Metaverse et l'IA. Sa mission est de mélanger l'innovation avec la durabilité, en créant un avenir où la technologie augmente et génère de la valeur pour les organisations au service de leurs enjeux d'expérience client, d'excellence opérationnelle ou la création de nouveaux business models.

Fondé en 2022 par **Karen Jouve**, **Guillaume Moret-Bailly** et **Julien Furlanetto**, Doors3 est basé en Europe et au Moyen-Orient, et accompagne plus de 50 marques et organisations dans tous les secteurs (Groupe Renault, Vinci, Axa, Yves Saint Laurent Beauty, Fédération Française de Football, AMI Paris, Alpine Formula 1, Institut Français, Groupe BPCE, Team Vitality...) de l'acculturation, au cadrage stratégique et à la mise en œuvre concrète des projets en fournissant une expertise à 360 degrés tout au long du cycle de vie du projet. Doors3 déploie aujourd'hui trois piliers d'expertise : le conseil stratégique, le développement technique, la créativité et a déjà reçu quatre awards dans le cadre de ses activations.

8.1 Types de partenariats stratégiques

Près de 75 % des entreprises interrogées dans le cadre de notre étude entretiennent une forme de collaboration avec des institutions ou de grandes entreprises.

→ Plus de la moitié de nos répondants consacrent au moins 20 % de leurs projets à ces partenariats. **33,3 %** d'entre eux collaborent sur au moins 50 % de leurs projets avec des institutionnels.

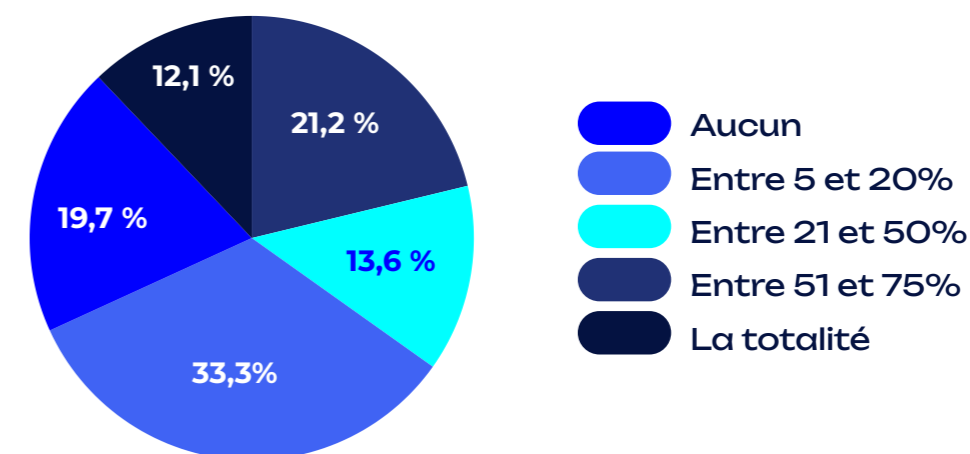
“ Nous organisons des événements tous les mois, comme récemment "DeFi & TradFi : la grande convergence" pour créer des passerelles entre finance traditionnelle et le monde crypto" précise ainsi **Dimitri Granger**, CEO de The Big Whale.

Ces chiffres mettent en évidence l'existence de fortes synergies entre acteurs du Web3 et entreprise institutionnelles

+ Avez-vous mis en place des partenariats avec des acteurs institutionnels ou des grands groupes ? 73 réponses



+ Quel est le pourcentage de projets que vous réalisez avec des corporates / organisations ? 66 réponses



Pour ce qui est de la typologie des acteurs avec lesquels nos répondants collaborent, on trouve d'abord les institutions publiques (62,3 %) et les grandes entreprises technologiques (46,4 %). Les secteurs bancaire et éducatif sont aussi des partenaires clés.

“ La valeur de Sorare repose largement sur les partenariats que nous avons noués avec des institutions prestigieuses comme la Premier League, la MLB ou la NBA. Grâce à ces collaborations nous connectons l'univers du sport avec l'innovation technologique.”

“Le venture clienting permet d'investir dans des partenariats à long terme ou de co-crée des produits, des marques, voire des joint-ventures.” précise **Karen Jouve**, CEO de Doors3 qui a lancé récemment une offre dédiée au Venture Clienting en partenariat avec Pyratz Labs.

En effet, elle complète “De nouveaux modèles de financement émergent, comme le venture clienting, les subventions des fondations blockchain, ou encore la co-création avec des startups. Il devient essentiel de réinventer durablement le lien entre startups et grands groupes pour aller au-delà d'une consommation passive de solutions innovantes.”

C'est certain, la majorité des acteurs Web3 souhaitent collaborer avec des grandes entreprises et organisations pour accélérer leur développement. L'inverse peut aussi être vrai comme en témoigne

Guillaume Vergnas, Head of Merchandising, Licensing, Esports & Web3 chez Alpine F1 Team

“ Chez Alpine, nous avons mis en place plusieurs initiatives pour collaborer avec des startups Web3, car c'est devenu essentiel dans le contexte actuel.”

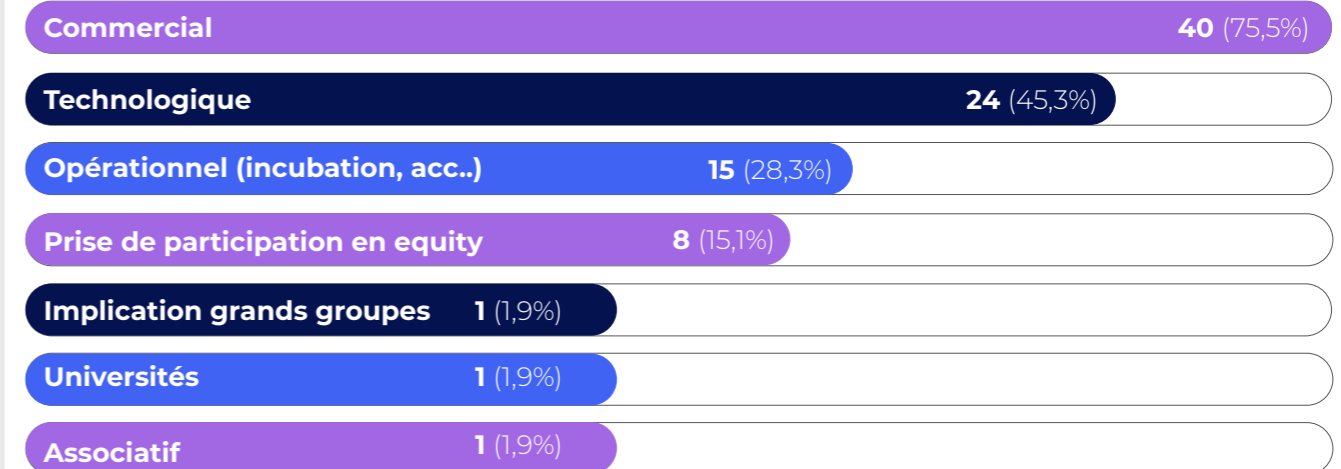
Jennifer d'Hoir, directrice des Affaires Publiques chez Sorare.

L'objectif principal de ses collaborations est avant tout commercial (**75,5 %**). On trouve aussi des intérêts technologiques (**45,3 %**) et opérationnels (**28,3 %**) témoignant d'une volonté d'accélérer sa croissance et d'intégrer des technologies avancées à son produit ou service.

Les collaborations impliquant une prise de participation en equity restent marginales (**15,1 %**).

+ Si oui, précisez les types de partenariats?

53 réponses



8.2 Des exemples emblématiques

On identifie aujourd'hui quelques exemples emblématiques de collaborations entre des grands groupes et les acteurs Web3 de l'écosystème français. Au premier rang nous retrouvons le studio Cometh avec la Française Des Jeux (FDJ) dans le cadre du développement de ses activités Web3, la collaboration de long terme entre Alpine et le cabinet Doors3 pour accompagner la stratégie et les projets de fan engagement de la structure Alpine F1 notamment. A l'occasion des Jeux Olympiques de Paris 2024, le groupe BPCE a collaboré avec la startup Cohort ainsi que les équipes de Doors3 pour acculturer l'ensemble des équipes du groupe aux technologies Web3 : wallets, nft, cryptos de manière ludique et engageante. D'autres collaborations emblématiques sont notamment celles entre DFNS et la FIFA dans le but de sécuriser les actifs digitaux en lien avec les projets FIFA.

On pense aussi à Sorare, qui a conclu des partenariats stratégiques avec certaines des plus grandes ligues et clubs sportifs :

“ La valeur de Sorare repose largement sur les partenariats que nous avons noués avec des institutions prestigieuses comme la Premier League, la MLB ou la NBA. Grâce à ces collaborations nous connectons l'univers du sport avec l'innovation technologique.” souligne ainsi **Jennifer d'Hoir**.

Plus récemment Ledger a également opéré une collaboration avec Balenciaga dans le cadre de la commercialisation de ses nouveaux wallets physiques permettant de sécuriser les crypto actifs. Dans le secteur du luxe, le groupe LVMH a su évoluer avec des startups Web3 mais aussi en prenant une part clé dans le consortium Aura Blockchain dans lequel on retrouve d'autres grands groupes comme Mercedes-Benz, OTB, Prada Group et Richemont. Une approche en consortium qui fait sens pour mutualiser les initiatives et les coûts liés aux projets Web3.

Si les collaborations ont été très marketing et orientés pour générer des revenus rapidement, les entreprises traditionnelles appréhendent de plus en plus les technologies Web3 comme un sujet global à intégrer dans leur stratégie d'innovation. Il est aussi important de ne pas isoler la technologie blockchain mais bien de l'utiliser comme une brique technologique au service de projets globaux. Une tendance confirmée par **Karen Jouve, CEO de Doors3** :

“ Au début de notre activité de conseil et d'accompagnement des grands groupes, tous souhaitaient lancer leurs collections NFT pour générer de nouveaux revenus. Aujourd'hui après que le marché se soit calmé nous avons beaucoup plus d'opportunités à travailler des stratégies d'innovations qui mêlent le Web3 mais aussi l'IA et les technologies immersives. Cela permet de proposer des projets qui apportent réellement de la valeur avec par exemple des programmes d'engagement nouvelles générations (CRM 3.0) mais aussi des expériences immersives dont les interfaces sont boostés par l'intelligence artificielle ou encore des sujets de traçabilité et d'immutabilité des données, là où la blockchain apporte la réponse technologique la plus avancée à ce jour et bien sûr les enjeux autour des stablecoin et la tokenization d'actifs. Il est primordial de ne pas tomber dans le prisme des tendances technologiques qui se suivent pour les aborder comme un tout au service de la création de valeur à moyen et long terme.”



Élodie de Marchi-Chouard, COO de Kaiko confirme aussi l'intérêt grandissant autour de cas d'usages clés :

“ Sur la partie cryptomonnaies, des cas d'usage plus concrets émergent. Par exemple, elles ne sont plus seulement perçues comme des actifs spéculatifs mais également comme des outils de gestion de trésorerie pour des entreprises. Des initiatives, comme celles d'États tels que le Salvador ou le Bhoutan, qui incluent des réserves en bitcoin dans leur stratégie économique, renforcent cette adoption. Ces avancées s'accompagnent aussi d'une volonté politique, notamment de la part des États-Unis, de s'impliquer davantage dans cet écosystème. Ce sont des signaux forts qui encouragent une adoption massive”.

8.3 Défis et opportunités

→ Les start-ups Web3 identifient plusieurs obstacles majeurs lorsqu'elles collaborent avec de grandes entreprises, révélant des différences culturelles et opérationnelles significatives entre les deux types d'acteurs.

Guillaume Vergnas d'Alpine F1 Team

reconnait volontiers le décalage de culture qu'il peut exister entre une start-up et son entreprise

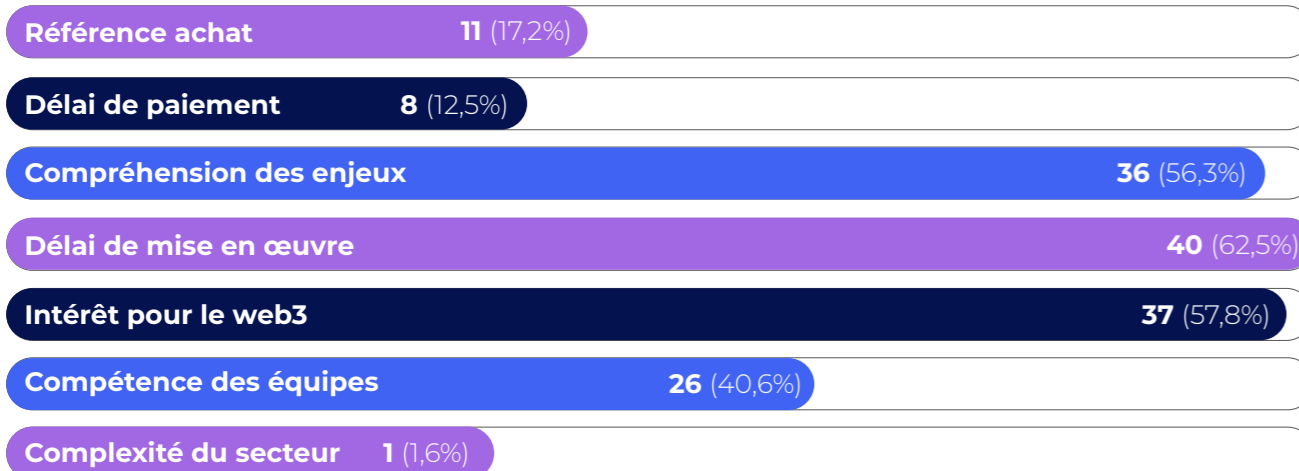
“ Les startups Web3 fonctionnent à un rythme effréné, ce qui peut être difficile à suivre pour des entreprises plus traditionnelles comme les nôtres.”

Jennifer d'Hoir de Sorare rajoute

“ Les institutions traditionnelles peuvent parfois être frileuses face au Web3, donc il faut démontrer que ce n'est pas une mode, mais un écosystème structuré et prêt à s'inscrire dans le long terme. Nous considérons les enjeux réglementaires comme des opportunités pour construire un environnement de confiance et soutenir notre croissance.”

+ Quels sont selon vous les principaux défis que vous rencontrez à travailler avec des corporates plutôt que des pure players Web3 ?

64 réponses



Ces défis sont nombreux.

Voici ce que nos répondants observent:

→ Le **délai de mise en œuvre** du projet est celui qui est cité le plus souvent (62,5 % du temps). Il reflète surtout les lenteurs des processus de décisions et opérationnels des grandes entreprises. Facteurs qui entravent forcément la vitesse d'exécution d'un projet et qui peuvent fortement pénaliser une start-up par rapport à un concurrent.

→ Un **manque d'intérêt pour la thématique Web3** est aussi largement évoqué (57,8 % du temps). Les grandes entreprises manqueraient pour la plupart d'enthousiasme ou de volonté d'investir du temps et de l'argent dans un projet qui touche au Web3.

→ Un **manque de compréhension des enjeux Web3** et de maîtrise de ce sujet est également cité. Il rejoint largement le point précédent. Un décideur et une équipe peu éduqués sur le sujet auront rarement un fort intérêt pour la thématique. Le travail d'éducation et d'apprentissage des enjeux du Web3 doit se poursuivre pour lever ces barrières aux collaborations.

→ Un **manque de compétence des équipes** assignées à un projet chez un partenaire. 40,6% de nos répondants cite ce facteur. Il peut exister une inadéquation entre la volonté d'une grande entreprise et ses compétences en interne.

→ Le **référencement achat et les délais de paiement** sont aussi cités par nos répondants. Même si c'est une minorité (respectivement 17,2 % et 12,5 %), ces obstacles administratifs reflètent des pratiques qui peuvent décourager les acteurs de notre écosystème dans leur entreprise de collaborations avec des acteurs institutionnels.

Pour renforcer les collaborations entre les start-ups Web3 et les grandes entreprises, il semble essentiel que ces dernières adaptent leurs processus internes en simplifiant les circuits décisionnels et en réduisant les délais de mise en œuvre des projets.

Bilal El Alamy, CEO de Pyratz Labs

souligne aussi les enjeux en matière d'acquisition

“ L'un des plus grands défis des projets Web3 est l'acquisition, car de nombreux outils traditionnels, comme la publicité, sont restreints. Le contexte économique actuel pousse les startups à privilégier la rentabilité et les partenariats B2B, où le panier moyen est souvent plus élevé.”

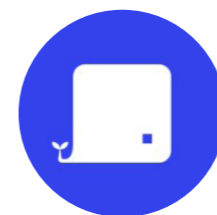


→ Elles doivent également investir dans la montée en compétences de leurs équipes, en leur faisant réaliser des formations sur les enjeux stratégiques, techniques et opérationnels du Web3. Des échanges réguliers avec des experts et des acteurs de l'écosystème seraient également opportuns.

Par ailleurs, un engagement clair envers l'innovation Web3 semble clé, notamment par le biais de projets pilotes, de financements ciblés et d'une participation active aux initiatives de l'écosystème.

“ Malgré les efforts déployés, il est souvent plus simple pour les grands groupes de se tourner vers des acteurs déjà bien établis. Le premier enjeu est que les grands groupes prennent des “risques” en collaborant avec de jeunes entreprises qui détiennent une expertise clé.”

Karen Jouve, CEO de Doors3.



Dimitri Granger, CEO de The Big Whale complète ainsi :

“ Les projets Web3 en France doivent encore démontrer leur sérieux et leur utilité pour une large part, et sortir parfois d'une forme d'amateurisme. Les cabinets de conseils, sont utiles et importants pour apporter de l'expertise et éviter certaines erreurs”

→ La mise en place de programmes collaboratifs comme des incubateurs ou des partenariats stratégiques pourrait aider à combler les écarts culturels et opérationnels et permettrait ainsi de créer des synergies durables bénéficiant à chaque partie.

Pour permettre à l'écosystème Web3 de continuer de croître auprès des grands groupes et ainsi valoriser ses partenariats, **Karen Jouve, CEO de Doors3.** voit ainsi trois défis majeurs qu'il faudra relever dans les mois et années à venir pour atteindre la maturité :

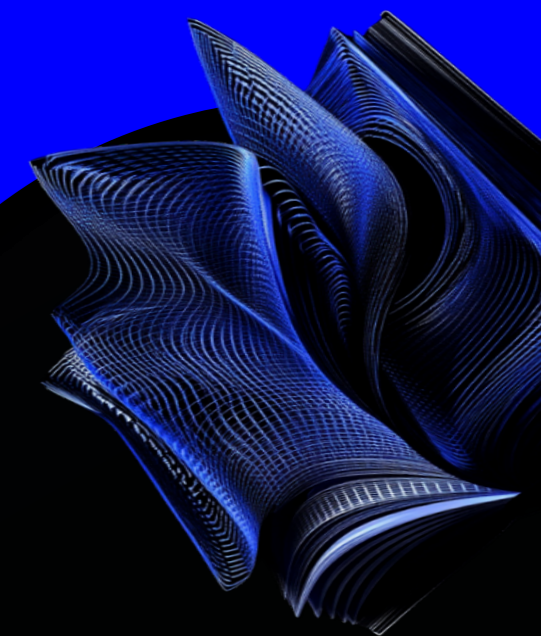
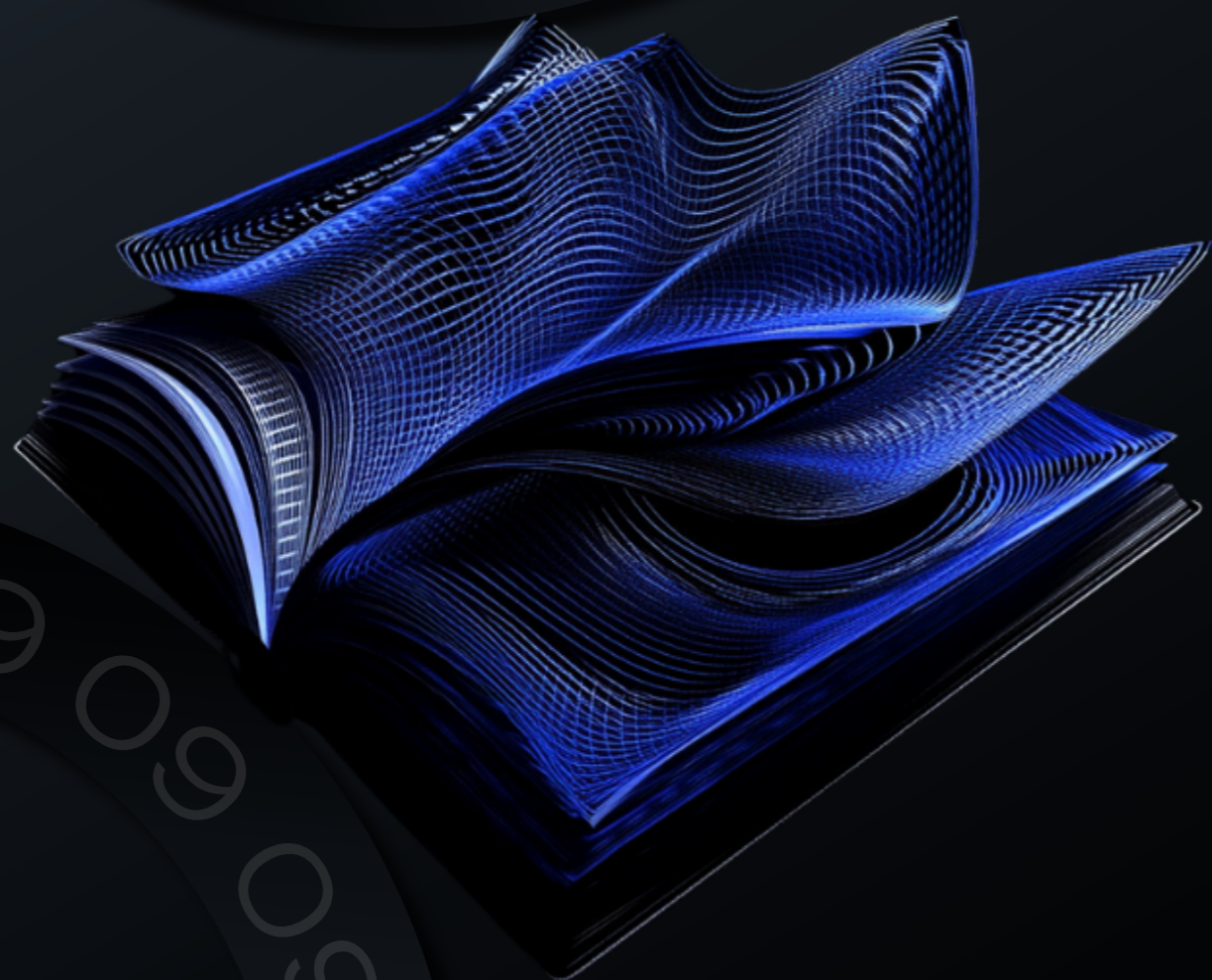
“ Le premier défi de l'adoption des solutions Web3 est, selon moi, celui de l'éducation et de la compréhension des sujets. Il y a un manque de connaissance, ce qui engendre des biais et des fausses promesses.

Le deuxième défi réside dans la scalabilité et la standardisation. Si la maturité technologique est bien présente sur certains aspects, elle reste insuffisante pour d'autres, comme les Wallets, qui en sont encore à un stade de développement notamment dans la logique d'abstraction et d'expérience sans couture qui est primordiale aujourd'hui pour des grands groupes.

Le troisième défi que je qualifierais de « trilemme de l'innovation » concerne les entreprises confrontées à trois pressions contradictoires. D'une part, la conjoncture économique est tendue avec des réductions de budget, incitant les entreprises à se recentrer sur leur cœur de métier. D'autre part, la compétition exige d'innover pour rester à la pointe. Enfin, il y a une exigence accrue de durabilité et de respect des normes environnementales. Ce trilemme peut semer la confusion chez les dirigeants quant à la place de l'innovation dans leurs priorités.

Un enjeu majeur enfin est celui du financement de l'innovation. On observe que l'innovation Web3 est en train de passer des directions innovation aux directions métiers, car les premières ne disposent souvent que de budgets pour des POC mais le gros des projets viendra des métiers et ira ainsi tirer sa rentabilité et son utilité”.

Formation et montée en compétences dans le Web3 en France



9.1 Importance de la formation Web3

“ La réussite d'un écosystème vient notamment de sa capacité à former et mobiliser ses talents ” comme nous l'explique **Ivan de Lastours, Lead Web3 à BPI.**

L'écosystème Web3 est singulier, cela est dû à la nécessité d'avoir des équipes avec de fortes compétences et connaissances Web3. En effet, les logiques technologiques sont différentes et parfois difficiles à appréhender, car mélangeant plusieurs thématiques, comme les mathématiques, la cryptographie, le développement informatique ou encore la Finance.

En ce sens, “ Le certificat blockchain s'inscrit pleinement dans la logique de la Chaire Fintech et de l'écosystème de Dauphine, vise à préparer les étudiants et professionnels aux mutations profondes du secteur financier ” précise ainsi **Hervé Alexandre, Responsable de la chaire Fintech et professeur chez Paris Dauphine.**

L'interaction avec les produits décentralisés, ou On-chain, est par ailleurs très différente du monde traditionnel et ne peut se faire pour le moment, au travers des services conventionnels tel, “Gmail/ Apple connect” pour ne citer que les principaux. Les développeurs doivent donc apprendre certaines librairies de développement pour intégrer leurs services.

“ La réalité est bien plus complexe : il existe de nombreux autres aspects et compétences qui ne sont pas suffisamment mis en avant, ce qui rend difficile pour les futurs talents de se faire une idée complète de ce qu'ils doivent apprendre pour être opérationnels dans le secteur. ” **Nathon Jaron, Directeur des Opérations (COO).**

→ Une autre grande particularité du Web3 est l'importance de la communication, du marketing et de l'animation d'une communauté engagée autour du projet et du produit. Ainsi, un tiers des entreprises souhaitent que leurs équipes soient formées sur ces sujets.

→ Il est par ailleurs intéressant de noter que la “gestion de projet” fait partie des grandes préoccupations des entreprises, cela peut s'expliquer par des structures relativement petites et assez récentes, donc avec peu de process mis en place et surtout éprouvés ! La moyenne d'âge, assez basse, avec des effectifs plutôt jeunes dans le Web3 peuvent aussi expliquer cette donnée.

Ainsi, “ l'éducation a un rôle clé pour rendre ces technologies compréhensibles, acceptables, et surtout souhaitables. Si nous voulons que la France ne soit pas uniquement un bassin de consommateurs mais aussi un moteur d'innovation et d'emploi dans le Web3, nous devons accélérer cette transition culturelle et éducative. ” nous indique **Daniel Villa Monteiro, Directeur Pédagogique chez Alyra.**

+ Dans quels domaines de compétences ressentez-vous le besoin d'une formation supplémentaire pour vos employés ? **50 réponses**



→ Ce focus sur la formation est également renforcé par **les compétences transversales recherchées, comme l'autonomie (84,1 %) et l'esprit critique (33,3 %)**, qui nécessitent des environnements de travail favorisant la responsabilisation et l'apprentissage.

Pour relever les défis du marché de l'emploi, les entreprises doivent investir dans des formations internes et externes pour développer un vivier de talents spécialisés, tout en facilitant l'intégration des profils internationaux grâce à la promotion de l'anglais comme langue de travail.

“ En diversifiant les compétences recherchées et en optimisant les stratégies de recrutement, elles pourront également structurer des équipes plus complètes et attractives, tout en réduisant les délais d'embauche. ” **Sébastien MESLE, cofondateur de Stack Talent.**

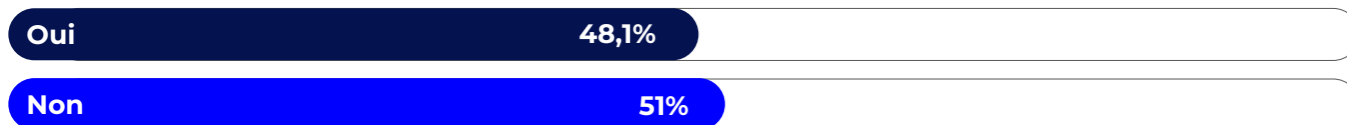
9.2 Satisfactions et attentes vis-à-vis des formations en France

→ Sur le sujet des formations Web3 actuelles, les entreprises sont mitigées et les attentes sont grandes. Avec seulement la moitié des répondants satisfaits du niveau actuel des formations, cela reste un des défis majeurs de l'écosystème Web3 Français, comme nous l'a partagé **Élodie Trevillot**, Associée-gérante de la Banque Delubac & Cie :

“ Le recrutement et la formation de talents restent un défi majeur pour l'écosystème Web3 en France. Il n'existe pas encore de cursus complet dédié au Web3, ce qui crée une pénurie de compétences.”

+ Êtes-vous satisfaits du niveau des formations Blockchain en France ?

54 réponses



→ Ainsi, plus de 90 % des répondants, considèrent que le Web3 est sous-représenté dans les écoles et universités françaises, créant une réelle difficulté pour les entreprises à valoriser les formations.

+ Pensez-vous que la blockchain soit suffisamment représentée dans les programmes des écoles et/ou universités ?

69 réponses



→ Le manque de culture Web3 dans les écoles françaises crée un frein au développement du secteur et dans certains cas des opportunités sont manquées ou mal exploitées.

“ Le principal défi a été de trouver des projets pertinents à accompagner dans un écosystème qui manque cruellement de formation structurée. Si des acteurs comme Alyra, la Blockchain Business School (BBS), ou Paris Dauphine existent, cela reste encore très limité. La majorité des entrepreneurs du Web3, soit environ 90 %, sont autodidactes. Beaucoup d'entre eux pensent ne pas avoir besoin d'un accompagnement, convaincus qu'ils maîtrisent déjà tout.”

Valentin DEME, CEO de Cube 3, incubateur et accélérateur d'entreprises dans l'innovation et le Web3.

La formation dans le Web3 est encore à ses débuts et ses apprenants également, qui parfois sous-estiment la profondeur du sujet et sa complexité :

“ Il y a également un biais courant concernant les compétences nécessaires dans le Web3. Beaucoup pensent que se former à la blockchain, c'est simplement comprendre Bitcoin et Ethereum. Ces sujets sont abordables à travers des livres et cela alimente l'idée que la formation en blockchain se résume à cela. Cependant, la réalité est bien plus complexe : il existe de nombreux autres aspects et compétences qui ne sont pas suffisamment mis en avant, ce qui rend difficile pour les futurs talents de se faire une idée complète de ce qu'ils doivent apprendre pour être opérationnels dans le secteur.”

Nathon Jaron,

Directeur des Opérations (COO) à la Blockchain Business School.

Pour pallier cela et apporter plus de visibilité et de transparence, les différentes formations ont mis en place des certifications, qui se focalisent sur les compétences et permettent tant aux apprenants qu'aux entreprises de naviguer et évoluer dans le Web3 et son écosystème.

Daniel Villa Monteiro

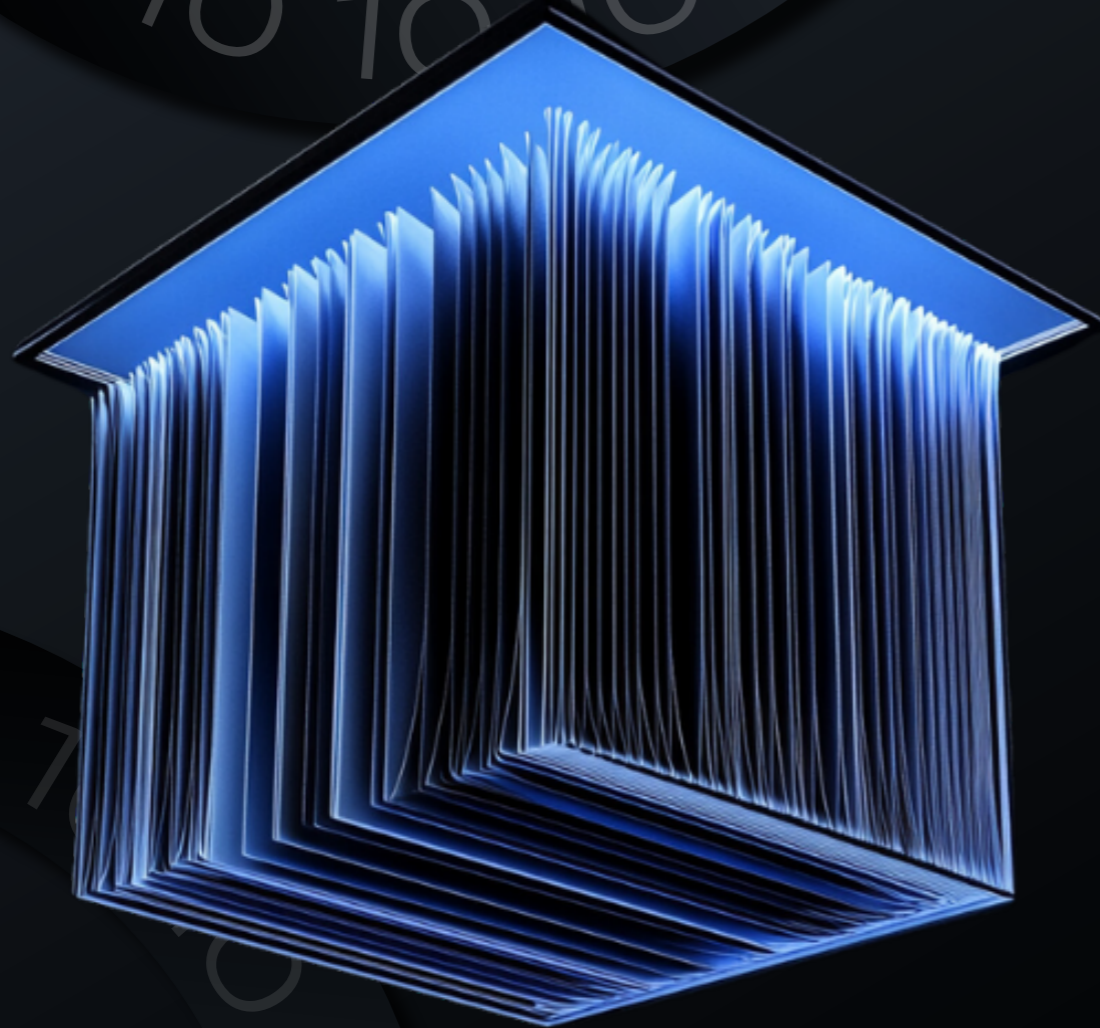
Directeur Pédagogique chez Alyra explique que

“ L'éducation et en particulier la mise en place de certifications, est absolument centrale pour structurer l'écosystème professionnel du Web3. Une certification, ce n'est pas seulement un diplôme ou un titre, c'est une manière de définir les compétences nécessaires, de prouver qu'elles sont utiles, et de créer un cadre pour les évaluer.

Aujourd'hui, certains pôles de compétences de haut niveau et internationalement reconnu ont été développés en France depuis quelques années, mais peinent encore à convaincre, comme nous l'explique **Richard Hamelin**, Directeur des investissements Web3 pour 50Partners

“ En France, nous avons des pôles de compétences de haut niveau, comme dans le Fully Homomorphic Encryption (FHE) avec des acteurs comme Zama.ai, mais la conversion vers des créations de boîtes pourrait être plus importante.”

Conclusion et Perspectives



Conclusion & Perspectives

Le secteur du Web 3 en France est un écosystème jeune et prometteur, mais confronté à de nombreux défis. En effet, si la présence de profils talentueux et d'un règlement européen structurant offrent des bases solides pour son développement, celui-ci est compromis par plusieurs obstacles, comme la complexité réglementaire, les besoins de financement et le manque de formations spécialisées, mais aussi un besoin croissant d'être légitimé au sein des grands groupes et institutions pour accompagner les mutations de notre temps.

D'après **Hervé Alexandre**, Responsable de la chaire Fintech et professeur chez Paris Dauphine, le défi majeur pour transformer l'écosystème est ainsi double :

“ élargir le Web 3 au-delà des seuls utilisateurs experts ou geeks vers un écosystème accessible au grand public. Améliorer l'expérience utilisateur sans compromettre la sophistication technologique sera crucial pour garantir une adoption massive et durable.”

Cet opinion est partagée par **Dimitri Granger**, CEO de The Big Whale, qui affirmait que

“ L'un des obstacles majeurs est le manque de compréhension des bénéfices concrets du Web3 pour les utilisateurs finaux.”

Ainsi, l'écosystème se doit de continuer à évangéliser les utilisateurs, mais aussi à convaincre les entreprises, petites et grandes, de l'utilité et des avantages compétitifs qu'apporte le Web3.

La formation des équipes en interne devra être encore plus importante et approfondie. En effet, l'intégration de nouvelles solutions et services Web3 dans les stratégies d'entreprises, pose des questions de plus en plus complexes. Par exemple, l'intégration des services de stables coins, de tokenisation d'actifs et de paiement, requiert la formation de l'ensemble des collaborateurs, et surtout des C-levels, avec des connaissances très solides sur l'ensemble des aspects technologiques, financiers et légaux.

La réussite de notre écosystème sera également liée en grande partie à sa capacité à limiter la fuite de ses meilleurs talents, mais aussi à attirer des talents, entrepreneurs et investisseurs du monde entier. L'adaptation aux nouvelles méthodes de travail, comme le télétravail, le freelancing ou le temps partiel, est primordiale pour continuer à attirer les meilleurs talents français et du monde. L'internationalisation des entreprises et des équipes sera aussi un des grands défis qu'auront à porter les entreprises tricolores qui souhaitent se positionner comme leader de leur marché.

Les startups Web3 françaises pourront s'appuyer sur un écosystème startup déjà bien développé, avec notamment un secteur FinTech mature, et des leaders émergent dans les domaines de l'Intelligence Artificielle et du quantique. Ainsi,

“ L'avenir du Web3 passe par son intégration avec d'autres écosystèmes, comme l'intelligence artificielle, pour relever des défis comme la traçabilité des données ou la détection des deep fakes.” conclut **Bilal El Alamy**, CEO de Pyratz Labs.

Ainsi, de multiples associations et ventures technologiques sont à venir et renforceront l'écosystème tech français au-delà du Web3.

De cet écosystème doivent naître des collaborations stratégiques entre acteurs du Web3 pour créer des consortiums puissants au service de la démocratisation du sujet et du déploiement de projets à impacts notamment pour les grands groupes et institutions comme le précise **Karen Jouve**, CEO de Doors3,

“ Pour l'écosystème français, il est essentiel d'améliorer la collaboration entre tous les acteurs, notamment les startups.

Aujourd'hui, il manque souvent de coordination entre les jeunes entreprises, alors que des collaborations locales renforcerait notre écosystème face à la concurrence étrangère et permettraient d'amener un ensemble d'expertises clés aux grands groupes plutôt que de faire appel à des gros acteurs généralistes.”

L'entrée en vigueur de MICA, depuis le 30 décembre 2024, est décisive pour l'écosystème et impactera de nombreuses entreprises européennes. Il sera primordial pour les entrepreneurs et les pouvoirs publics de répondre aux craintes légitimes sur un possible frein à l'innovation, et faire du cadre légal une base solide au développement. Le changement de doctrine des États-Unis sur les cryptomonnaies et les technologies Web3 pouvant apporter un déséquilibre entre les entreprises basées en Europe et celles basées, ou ayant des filiales, aux États-Unis.

Ainsi, espérons que, comme **Mark Kepenehian**, CEO de Kriptown, nous pourrions voir dès janvier 2025

“la réglementation non pas comme une contrainte, mais comme un catalyseur qui nous donne les moyens de réaliser des choses inédites.”

Remerciements

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude envers tous ceux qui ont contribué à la réalisation de cette étude sur le Web3 en France.

Nos remerciements s'adressent tout d'abord aux partenaires de l'étude, sans qui ce projet n'aurait pu voir le jour : **Doors3, Banque Delubac et Cie, ADAN, Finance Innovation, et Stack Talent.**

Nous souhaitons également remercier chaleureusement les experts et professionnels qui ont accepté de partager leur temps, leurs réflexions et leur expertise lors des entretiens. Grâce à leurs contributions éclairantes, cette étude reflète la richesse et la diversité de l'écosystème Web3 en France.



Un immense merci à :

- **Richard Hamelin** - Web3 investment Director chez 50 Partners
- **Aurélien Mary** - CEO chez Stack Talent
- **Karen Jouve** - CEO chez Doors3
- **Gregory Jessner** - CEO chez Narval
- **Faustine Fleuret** - ex Présidente de l'ADAN
- **Céline Moille** - Avocat Counsel chez Goodwin
- **Jennifer D'Hoir** - Directrice des Affaires Publiques chez Sorare
- **Élodie de Marchi-Chouard** - COO chez Kaiko
- **Christopher Grilhault des Fontaines** - COO chez DFNS
- **Guillaume Vergnas** - Head of Esport, Gaming & Web3 chez Alpine F1
- **Élodie Trevillot** - Associée-gérante de la Banque Delubac & Cie
- **Bilal El Alamy** - CEO chez Pyratz Labs
- **Mark Kepeneghian** - CEO chez Kriptown
- **Valentin Deme** - CEO chez Cube3
- **Dimitri Granger** - CEO chez The Big Whale
- **Nathan Jaron** - COO Blockchain Business School
- **Daniel Villa Monteiro** - Directeur Pédagogique Alyra
- **Hervé Alexandre** - Responsable de la chaire Fintech et professeur chez Paris Dauphine
- **Rodolphe de Noose** - COO chez Wine In Block

Ainsi qu'aux 73 startups pour leurs réponses précieuses.

Enfin, un immense merci aux équipes et collaborateurs qui ont travaillé avec passion, engagement et rigueur pour faire de cette étude une ressource essentielle pour explorer les enjeux et les opportunités du Web3.

