

Les pépites françaises de plus en plus séduisantes pour les fonds étrangers

De plus en plus de startups françaises parviennent à lever des fonds auprès d'investisseurs étrangers. Le dynamisme de l'écosystème hexagonal et la qualité technique des équipes ont dopé le capital sympathie des entreprises françaises auprès des fonds allemands, britanniques ou américains.

Le point commun entre [Algolia](#), [Dataiku](#) ou encore [Mention](#) ? Ces startups sont françaises et ont réussi à séduire des fonds d'investissement étrangers. De quelques centaines de milliers d'euros à plusieurs millions, les levées de fonds de pépites françaises auprès d'investisseurs allemands, britanniques ou américains se sont multipliées ces dernières années.

« La France est un membre vital de l'écosystème tech européen, souligne Mathias Ockenfels, du fonds d'investissement berlinois [Point Nine](#). Son rôle devrait même devenir de plus en plus important au fil du temps. » Preuve que la France fait désormais partie des pays qui comptent, les fonds étrangers n'hésitent plus à recruter des Français pour mieux analyser l'écosystème local. « Plusieurs de nos membres sont des natifs ou des bilingues en français, explique ainsi Mathias Ockenfels. Ils passent une bonne partie de leur temps sur le terrain. »

Les leveurs, des alliés précieux

Nombre de startups françaises parviennent pourtant encore difficilement à entrer en contact avec ces fonds. Se tourner vers un spécialiste de la levée, un leveur de fonds, peut alors se révéler une stratégie payante. « Notre rôle consiste à suivre précisément ce que les fonds étrangers font comme deals et

quelle est leur stratégie du moment» , précise Romain Dehaussy de [Chausson Finance](#), qui a fait rentrer huit fonds étrangers dans des startups françaises en deux ans.

[A relire : Qui sont les leveurs de fonds, ces intermédiaires du capital-risque ?](#)

Côté startup, le leveur de fonds présente l'avantage de connaître quels sont les fonds d'investissement étrangers potentiellement intéressés par un concept bien précis. Côté fonds, le leveur représente un gain de temps considérable. « *Un fonds britannique sait repérer les meilleurs dossiers à Londres, grâce à son réseau et ses relations mais faire le même travail pour tous les pays européen serait trop colossal*, ajoute Romain Dehaussy. *C'est pour cela qu'ils privilégient de manière plus importante les intermédiaires.*»

« *Nous apprécions l'excellente expertise des ingénieurs français*»

Mathias Ockenfels

D'autant que les startups françaises ont des atouts à faire valoir pour séduire les fonds étrangers. D'abord, leurs qualités techniques. « *Nous apprécions la compréhension technique et l'excellente expertise des ingénieurs français*» , confirme Mathias Ockenfels de Point Nine. Un a priori positif sur les équipes françaises qui leur fait gagner des points par rapport à de potentiels concurrents étrangers.

Autre qualité des startups françaises, leur - récente - tendance à viser au-delà de leurs frontières. « *La plupart des fondateurs de startups françaises que nous avons soutenus ont décidé de rapidement s'internationaliser, d'entrer sur le marché mondial*» , relève Mathias Ockenfels. Les Français ont fini par intégrer le mantra américain « think big », ce qui leur permet désormais de peser face à la concurrence étrangère.

Des progrès à faire

Mais il reste encore des points sur lesquels les startups françaises doivent travailler pour gagner définitivement le coeur et le portefeuille des fonds étrangers. « *Un des problèmes des Français, c'est leur mauvaise maîtrise de l'anglais*» , tranche Romain Dehaussy, de Chausson Finance. Certes, les expériences Erasmus des étudiants français permettent de combler une partie du retard mais des progrès restent à faire.

Autre défaut pointé par Romain Dehaussy, « *les Français ne savent pas se vendre*» . Manque d'ambition ? Modestie exacerbée ? Toujours est-il que les startups françaises travaillent trop peu leur sexyness, avec le risque de décourager de potentiels investisseurs qui douteraient de leur capacité à exporter leur projet. Même si [les unsexy startups](#) se révèlent parfois les plus prometteuses.