

« Pour miser sur les bonnes pépites, les VCs doivent être aussi agiles que les entrepreneurs »

Entre fausse hype et vraie pépite, comment les investisseurs font-ils la part des choses pour se construire un portefeuille solide ? Une question à laquelle ont tenté de répondre les speakers de la conférence "Picking Tomorrow's Winner" qui s'est tenue jeudi dernier lors de VivaTech.

Si les VC pouvaient avoir un pouvoir magique, ce serait probablement celui de prédire l'avenir pour savoir dans quel secteur investir. En attendant, ils concentrent leurs efforts sur ceux qui leur semblent les plus prometteurs, en faisant des projections avec les moyens du bord. Ainsi, Fabian Heilemann, associé chez [Earlybird Venture Capital](#), avoue avoir un faible pour les FinTech, la logistique et la *supply chain*, les logiciels de productivité, et évidemment, la blockchain : « *C'est loin de n'être qu'un buzz word, l'écosystème est en train de se structurer, avec des startups qui ont fait des ICOs et qui deviennent plus matures* » .

À lire aussi

Comment la France veut attirer les ICO des entrepreneurs du monde entier

Pour des raisons légales, le fonds d'investissement ne peut cependant pas prendre part à ces ICOs publiques, et doit donc se contenter de participer en *equity share*. « *Puisqu'on ne peut pas investir en cryptomonnaie, on investit dans les cryptomonnaies, celles qui veulent changer le monde grâce à leur technologie* » ajoute-t-il. Un sujet qui ne laisse pas les autres intervenants indifférents, et de continuer : « *On s'est beaucoup posé la question de la blockchain, et on a remarqué une tendance intéressante : ceux qui ont recours aux ICOs dès le début pour gagner beaucoup d'argent d'un coup finissent par réaliser que ça ne les aide pas tant que ça, beaucoup moins que des investisseurs qui les accompagnent au quotidien par exemple. À tel point qu'ils privilégient maintenant les petits tours en equity auprès de VCs qui se montreront présents, avant de lancer des tours de tables en ICOs publiques.* »

Pour Stéphanie Hospital, associée chez Oneragtime, les ICOs ne sont ni bonnes ni mauvaises en elles-mêmes, mais ne doivent pas cacher la valeur des entreprises derrière, valeur qui reste le point central à prendre compte pour un VC. Ces tours en bitcoin illustrent la difficulté pour les investisseurs de faire la différence entre la hype et la vraie opportunité. Pour Stéphanie Hospital, associée chez Oneragtime, il faut carrément s'éloigner le plus possible des secteurs à la mode : « *Pour savoir où investir, on se rapproche directement des entrepreneurs que l'on accompagne et des VCs autour de nous : ce sont eux les plus au fait des évolutions, eux qui nous permettent d'arriver avant la vague.*

« Quand tu investis en early stage, tu mises tout sur les équipes. Nous, on veut investir sur des produits qui sont scalables, et qui peuvent devenir les leaders de leur marchés sans avoir besoin de cash à l'infini. On privilégie donc des boîtes agiles et lean, qui savent que la clé du succès ne sera pas l'argent des VC. »

Mais pour Jon Koplín, associée chez Cisco Investments, pas question de se contraindre avec des thèses d'investissement sans fondement : « Une thèse n'est qu'une thèse. Il faut voir ce que ça donne dans les faits, et être capable de s'ajuster comme on le demande à nos entreprises. On a bien une préférence pour le cloud, l'IoT, la sécurité, mais même sur ces marchés il y a des tendances que l'on avait pas anticipé qui nous obligent à revisiter nos thèses » . Pour limiter ces cas précis, Jon Koplín a recours aux mêmes ficelles que son homologue de chez OneRagTime : passer du temps avec les entrepreneurs et les VCs pour récolter des informations.

Près de 5 000 candidatures par an

Mais alors, quid des données macro-économiques ? Ne peuvent-elles rien pour les investisseurs ? « C'est un peu la question à 1000 dollars, avoue Sofia Hmich, associée chez Future Positive Capital. Les tendances macros peuvent en dire beaucoup, et doivent être prises en compte. Mais sachant que la qualité reste la clé quand il s'agit de choisir ses investissements, les acteurs de l'écosystème sont les meilleures sources car ils connaissent bien le marché. » De quoi aider les fonds à faire le tri parmi les centaines, voire les milliers de candidatures qui atterrissent chaque année sur leur bureau.

Et les investisseurs ne se contentent pas des candidats qui viennent sonner à leur porte – ils n'hésitent pas à aller chasser eux-mêmes les futurs pépites. Ce mode de prospection représente en moyenne 20% des portefeuilles des VCs présents ce jour-là. Pour ne se fermer aucune porte, OneRagTime a lui mis en place un formulaire de candidatures directement sur le site :

« On a choisi de miser sur notre réseau et notre plateforme. En ciblant aussi large, on espère manquer le moins de pépite possible. L'objectif c'est aussi de les repérer tôt pour les accompagner tout au long de leur croissance, car on veut qu'ils n'aient pas besoin d'aller voir quelqu'un d'autre quand il sera question de scaler. »

Stéphanie Hospital

Des ambitions nouvelles, permises par un climat qui l'est tout autant. De l'avis général, il semblerait que les choses aient en effet commencé à bouger dans l'écosystème français. Pour Sofia Hmich, de Future Positive Capital, cela a beaucoup à voir avec le niveau de confiance envers les entreprises et les entrepreneurs : *« Celui-ci a explosé, on n'a même plus besoin d'expliquer pourquoi on est présents en France. Je crois que c'est avant tout la conséquence des différentes réformes, elles ont vraiment permis d'améliorer la confiance générale dans l'écosystème. »*

Et Fabian Heilemann de rajouter : *« On investit en France depuis longtemps, mais ce que qu'a fait Emmanuel Macron est vraiment bien. On a vu un vrai progrès dans la façon dont les entrepreneurs conçoivent leurs produits et leurs startups, notamment vis-à-vis de l'écosystème international : ils sont beaucoup plus globalisés dans leur approche, et c'est une très bonne chose, car c'était compliqué de faire des exit avec leur mentalité, en étant aussi fermés. »*

Des mesures politiques propices

Mais plus qu'un changement de mentalité, les conférenciers louent une dynamique économique et politique globale, à commencer par la disponibilité du capital : aujourd'hui les entrepreneurs n'ont plus besoin d'aller jusqu'à Londres ou New-York pour se financer, car entre les fonds privés et les subventions publiques, il y a tout ce qu'il faut en France.

« L'augmentation du nombre et de la disponibilité des talents joue aussi, notamment les développeurs et les ingénieurs. Cela participe de la compétitivité de la France et de l'Europe car ça permet aux entreprises de penser plus gros. Il faut donc les accueillir à bras ouverts, et je dis ça comme un message à Emmanuel Macron » martèle Stéphanie Hospital.

À lire aussi

« La France manque de structures pour les scaleups »

Car si le climat est favorable à l'émergence d'un écosystème divers et florissant, il en va autrement de la rétention des talents. Jon Koplin de Cisco Investment va même jusqu'à comparer l'écosystème hexagonal au modèle israélien : *« Les startups en hypercroissance et les scaleups finissent toujours par s'installer dans la Silicon Valley, parce que les ressources sont là-bas, quoi qu'on en dise. Et ce n'est pas une mauvaise chose en soit, mais il faut aussi*

que les startups européennes restent dans leur pays d'origine pour incarner une concurrence sérieuse face aux États-Unis, et à l'Asie. »

Article écrit par MAËLLE LAFOND