

Que Font Les Fonds : le portrait de Cathay Innovation

Dans le paysage de plus en plus foisonnant de l'investissement, les fonds se multiplient... et ne se ressemblent pas. Parce qu'une levée, ce n'est pas simplement encaisser de l'argent et surfer sur une bonne occasion de communiquer, nous avons décidé de broser le portrait des fonds français pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Cathay Innovation !

Temps de lecture : minute

10 septembre 2018

Penser global mais agir local, Cathay en a fait sa devise. Le groupe a, dès le début de son aventure, il y a plus de dix ans, été pensé comme reposant sur trois piliers géographiques : l'Europe, où le fonds a son siège, niché dans le 8ème arrondissement de Paris ; les États-Unis, eldorado des startups mais aussi des investisseurs qui accompagnent les aventures américaines de leurs protégées ; et la Chine, nouveau passage incontournable pour les entrepreneurs qui voient dans les 1,5 milliard de Chinois autant de consommateurs ou utilisateurs potentiels.

"Créer un fonds global, ça nécessite d'importants moyens et une solide volonté", prévient Denis Barrier, managing partner de Cathay Innovation. Cela demande aussi un réseau que Cathay a patiemment construit avant de se lancer dans le *venture capital*. Les neuf années passées à écumer le *private equity* ont servi à semer les germes du succès du *venture capital*, dans lequel le fonds s'est lancé en 2015. "L'infrastructure que nous avons développée pour le *private equity* bénéficie au *venture*, c'est de la fertilisation croisée", sourit Denis Barrier.

Traquer les pépites

Il y a trois ans, quand le fonds décide de regarder de plus près les investissements technologiques via sa branche Cathay Innovation, il boucle un premier closing de 287 millions d'euros auprès de China Bank, Valeo et bpifrance. Viendront ensuite s'y ajouter le groupe Seb, BNP-Paribas, Michelin ou encore Total. Cathay gère aujourd'hui plus de 2,5 milliards d'euros d'actifs, dont pas moins de 500 millions dans sa division *venture*. Et tient à son positionnement généraliste, qui cible tout particulièrement les secteurs dans lesquels oeuvrent ses sponsors. *"Notre prisme multi-industries est très utile pour envisager des révolutions comme le véhicule autonome, qui touche de nombreux secteurs, de la mobilité à l'assurance"*, analyse Denis Barrier.

Le fonds investit en *early growth*, *"juste avant que les entreprises ne décollent franchement"*, explique le managing partner, grâce à des tickets de 5 à 25 millions d'euros. Et s'accorde quelques exceptions en amorçage. Son objectif ? *"Financer des leaders mondiaux"* en aidant ses protégées à conquérir les États-Unis et la Chine. Ses attaches sur trois continents permet à Cathay d'avoir une vue d'ensemble du marché, de détecter les concurrents potentiels où qu'ils émergent. Pour pouvoir également mieux repérer les champions en puissance.

Une internationalisation raisonnée

Mais Denis Barrier n'est pas dupe : *"pour pouvoir nous comparer au professionnalisme et à l'efficacité des meilleurs fonds américains, il faut tenir nos promesses. Au-delà de l'argent qu'on investit, cela demande de la patience pour laisser le temps aux entrepreneurs de réussir, de recruter les bonnes personnes et de faire les bons choix"*. Un positionnement d'autant plus compliqué à tenir que la Chine est *"un marché compliqué"*, reconnaît bien volontiers le managing partner. *"Les entrepreneurs pensent souvent combien il est difficile d'obtenir les*

autorisations pour pénétrer le marché mais négligent de se poser la question de la concurrence qu'ils y trouveront."

À la manière d'un producteur prônant l'agriculture raisonnée, Denis Barrier joue la carte de l'internationalisation raisonnée. *"Nous appliquons un principe d'utilité, énonce-t-il. Les entrepreneurs ont des raisons très différentes de vouloir aller sur tel ou tel continent. Il faut les inciter au dialogue pour que nous puissions vraiment les aider et les mener au succès."* Le fonds entretient ainsi des liens étroits avec les industriels américains et chinois, pour donner la possibilité aux startups de transposer leurs expériences et les mettre à profit de grands groupes pour faciliter leur implantation.

Une vision que Denis Barrier résume dans une métaphore halieutique. *"Nous ne pouvons pas nous contenter d'être des pêcheurs de startups, qui enverraient leur ligne au milieu de toutes les autres. Nous devons faire un pas de côté, avoir une vision stratégique. Nous sommes payés par nos investisseurs pour acquérir une expérience profonde de leur domaine et pour faire de la recherche et développement qui leur rapportera de l'argent."*