

Que font les fonds ? Le portrait du pôle Numérique de Bpifrance

Dans le paysage 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 une bonne occasion de communiquer, nous brosons le portrait des fonds français pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour du pôle Numérique de Bpifrance !

C'est une pieuvre bien moins tentaculaire qu'elle n'y paraît. À force de voir Bpifrance mentionné à tort et à travers dans les communiqués de presse, l'institution semble arroser de capitaux la startup nation qui se baignerait dans l'argent public. Que nenni. D'abord, nombreuses sont les startups à inclure les prêts octroyés par la structure dans leurs levées de fonds. Il faut dire qu'avec 36 milliards d'euros dédiés au financement par la dette, Bpifrance donne un sacré coup de pouce à l'écosystème.

Et le volet investissement, conséquent avec 28 milliards d'euros sous gestion, se révèle plus étriqué lorsque l'on restreint le périmètre aux startups. Avec 2,3 milliards d'euros spécifiquement dédiés à l'innovation, l'institution publique est loin de pouvoir couvrir les besoins de toutes les jeunes pousses de l'Hexagone. Le pôle Numérique, lui, regroupe deux fonds : le Fonds Ambition Numérique

(Fan) et le Fonds Ambition Amorçage Angels ou F3A. Qui rassemblent à eux deux 650 – petits, serait-on tenté de dire – millions d’euros de capacité d’investissement. Voilà pour la démythification.

Des tickets de 200 000 à 10 millions d’euros

« *Nous faisons le même métier et avons le même modèle économique qu’un fonds de venture capital* », rappelle Xavier Deleplace, directeur adjoint du pôle. Les investisseurs ciblent ainsi classiquement « *des startups du numérique avec un fort potentiel de croissance* » avec l’idée de faire « *émerger des leaders* », si possible mondiaux. Pas question cependant de croire que le risque est réservé à la sphère privée : « *nous avons la possibilité de faire des paris audacieux en misant sur des technologies de rupture* », souligne ainsi Véronique Jacq, directrice du pôle Numérique. Les Deeptech suscitent tout particulièrement l’intérêt de l’équipe, qui a misé sur l’intelligence artificielle « *avant même que le terme ne devienne tendance* » .

Le Fan et le F3A cumulent ainsi 71 participations ; 45 ont été réalisées dans le cadre du Fan, lancé en 2011 et qui a connu un second souffle fin 2018 avec un deuxième véhicule d’investissement, 26 dans celui du F3A. Et si l’ADN du portefeuille penche vers la Deeptech avec des sociétés telles que iAdvize, Scality ou Seald, les fonds ne s’interdisent pas d’entrer au capital de plateformes comme Singular, ManoMano ou d’entreprises hardware, à l’instar de Notilo Plus.

On retrouve cette largeur de champ en matière de stade d’investissement : si le Fan se concentre sur les séries A et B avec des tickets de 1 à 10 millions d’euros, le F3A a permis de combler les besoins en phase d’amorçage avec des tickets de 200 000 à 500 000 euros, y compris pour des startups ne présentant pas encore de chiffre d’affaires. « *Cela correspond à une évolution du marché : ce qui est aujourd’hui considéré comme de l’investissement en seed était une série A il y a encore trois ans* », remarque Xavier Deleplace. En 2016, lorsque le F3A voit le jour, « *le segment était peu adressé parce qu’il ne correspondait pas au coeur d’activité des VCs* », rappelle-t-il. D’où la nécessité de créer un effet de levier en complétant les mises des business angels, alors seuls sur le créneau.

Des ambitions internationales

Fort de sa cote auprès des startups comme des grands comptes et de cette expérience de quelques années, Bpifrance se permet de « *prendre des risques plus importants* » que d’autres investisseurs, sans toutefois entrer dans « *une*

course à la valorisation», fait valoir Jean-Patrice Anciaux, investisseur pour le F3A. Pour « dérisquer » au maximum les entreprises, l'institution les accompagne étroitement en les aidant à structurer la société, trouver les bons profils pour constituer leur équipe et se projeter rapidement à l'international. Pour cela, le pôle met en avant sa capacité à co-investir avec de nombreux fonds, y compris étrangers.

C'est aussi cela qui permet à Bpifrance d'être compétitif y compris en série A ou B. « *La présence de Bpifrance parmi les actionnaires ou les investisseurs est rassurant pour autres participants au tour de table mais aussi pour les startupper qui nous considèrent comme un VC capable de les accompagner longtemps* », sourit Xavier Deleplace. Reste que, pour le Fan, l'institution recherche tout de même « *la perspective d'une hyper croissance à court terme* ». Elle a d'ailleurs déjà connu huit sorties, parmi lesquelles Teads - revendu à Altice - ou Balyo, qui s'est introduite en Bourse. Des références suffisamment attractives pour renforcer le mythe Bpifrance et susciter les espoirs des entrepreneurs. Mais avec moins d'une dizaine d'opérations par an, le pôle Numérique préfère la qualité à la quantité.

Article écrit par GERALDINE RUSSELL