

« Nous arrivons à la fin d'un cycle et personne ne sait quelle sera la prochaine vague »

Présent dans la Silicon Valley depuis plus de dix ans, Henri Deshays, associé du fonds français Newfund, pose un regard sans concession sur l'écosystème français mais aussi sur les dérives américaines.

Republication du 13 février 2020

Voilà plus de dix ans qu'Henri Deshays est installé aux États-Unis. Arrivé en tant qu'étudiant à Stanford, l'investisseur a créé l'accélérateur de la prestigieuse université avant de devenir associé du fonds français Newfund à Palo Alto, au coeur de la Silicon Valley. Depuis, il écume le pays pour dénicher les pépites qui bousculeront l'économie demain. L'occasion de constater à quel point les marchés français et américain restent profondément différents, bien qu'en constante évolution.

« L'idée d'implanter Newfund aux États-Unis était au départ de pouvoir importer les bonnes pratiques américaines en France, souligne ainsi Henri Deshays. D'abord, la rapidité. En France, il y a quelques années, les fonds qui investissaient dans les startups étaient les fonds ISF. Ils étaient structurellement très lents. Aux États-Unis, les investisseurs respectent le temps de l'entrepreneur et le valorisent à sa juste valeur. Il y a une forme de transparence qui n'existe pas encore en France. »

Très vite, François Véron, cofondateur de Newfund, a « *anticipé la sur-offre de capital* » qu'on constate aujourd'hui, ce qui aboutit à une concurrence accrue entre les fonds pour déceler les futures licornes. Le but ? Identifier les « *profils exceptionnels* », capables de porter une entreprise au firmament ; un processus dont Newfund s'est fait une spécialité, notamment grâce à son expérience dans la Valley. « *L'écosystème de la Silicon Valley est darwiniste : une startup qui ne génère pas de revenus ne peut pas survivre, contrairement à la France où une startup early stage bénéficie de subventions.* »

On ne va pas dans la Valley comme à Disneyland (en tout cas, on ne devrait pas)

L'investisseur loue donc l'ambition de la nouvelle génération d'entrepreneurs français qui voient beaucoup plus rapidement que leurs aînés l'importance de décoller à l'international. « *Au-delà de la coolitude de l'entrepreneuriat, ils ont une certaine passion à solutionner des problèmes* », se réjouit-il encore. Mais attention, à trop vouloir se rapprocher du soleil, on se brûle. Henri Deshays fustige ainsi cette (mauvaise) habitude des entrepreneurs français « *d'aller dans la Silicon Valley pour de mauvaises raisons* ».

Car non, la Valley n'est pas the place to be... en tout cas pas pour tous ! « *Quand on n'a aucun client sur place et qu'on n'a pas encore démontré qu'on fait partie de l'écosystème américain, il n'y a aucun intérêt à aller chercher des capitaux dans la Silicon Valley* », tranche-t-il. Avis à ceux qui font de la région « *une sorte de Disneyland* » en jouant les touristes...

Mais la concentration de capitaux dans la Valley ne contribue-t-elle pas à en faire un passage obligé ? Loin de là, réplique Henri Deshays. « *Plus les capitaux se concentrent et plus la Silicon Valley devient chère. Et plus elle devient chère, moins cela vaut le coup d'y aller.* » Il encourage les entrepreneurs à plutôt profiter des écosystèmes régionaux thématiques aux États-Unis pour faire décoller leur startup.

À lire aussi

[Oubliez New York et SF et découvrez ces autres villes américaines où implanter votre startup](#)

Attention à la « prime de beauté »

D'autant que la Silicon Valley est en pleine mue. « *Dans les années 70-80, il y eu les semi-conducteurs. Dans les années 90, le Web puis le mobile dans les années 2000. Nous sommes aujourd'hui arrivés à la fin d'un cycle et personne ne sait quelle sera la prochaine vague* », observe l'investisseur. L'écosystème doit déjà composer avec les monstres qu'il a engendrés : des entreprises survalorisées qui passent aujourd'hui sous les fourches caudines d'investisseurs échaudés. Uber, WeWork et plus récemment Casper sont « *des exubérances traitées par le marché lui-même* ». « *Oui, il y a une bulle mais l'inflation est en train de calmement se résorber* », veut croire Henri Deshays.

À lire aussi

Jean-David Chamboredon : « La Silicon Valley est devenue too much »

Il en profite pour prévenir les entrepreneurs qui verraient l'offre pléthorique de VCs comme l'opportunité pour négocier leur valorisation à la hausse. « *C'est vrai que le rapport de force s'est inversé entre les entrepreneurs et les investisseurs, concède-t-il. Mais est-ce qu'une entreprise peut faire un x3 entre deux tours ? Ça paraît difficile si la valorisation de départ est trop élevée. Et si cela arrive, c'est l'entreprise qui y perd lorsque celle-ci est revue à la baisse.* » Attention donc à la « prime de beauté », en vogue notamment en amorçage, alors que les signaux faibles pour détecter une future pépite sont peu nombreux. Les VCs, eux, retomberont toujours sur leurs pattes. Les entrepreneurs peuvent-ils en dire autant ?