

Comment séduire les investisseurs et investisseuses en 2020 ?

Experts et VCs ne cessent de le répéter : il n'y a jamais eu de meilleur moment pour lever des fonds. Mais dans quel secteur se lancer ? Les VCs vous aiguillent !

L'argent coule à flots ! Mais entre effets de mode, surabondance des propositions, et mauvais timing, certains produits et services ne trouveront (probablement) plus preneurs en 2020... Exit trottinettes électriques, cryptocurrencies, et intelligence artificielle, bonjour softwares B2B !

Flashback 2019 : SaaS, SoLoMo, et fintech pour ados

« 2019 a été une année de progression fulgurante des montants investis dans l'écosystème », rappelle Jérôme Masurel, cofondateur de l'accélérateur 50 partners. Avec un bilan à 4,5 milliards d'euros il met en garde contre les surinvestissements et les survalorisations... « Pour rappel, nous levions moins d'1 million d'euros par an avant 2015 », précise-t-il.

Mais si l'année fut un record en France quels sont les secteurs qui se sont démarqués ? « 2019 aura été l'année du SaaS et surtout des marketplaces, en plein essor depuis 2012, avec des acteurs comme Mano-Mano, Doctolib, Backmarket et Malt, ou encore Tracktor, Hemea, Brigad et Iziwork... », explique Julien Petit, fondateur de Mighty9School et anciennement sourceur de

startups pour EQT. *« Il y aussi eu la vague e-commerce, et celle des réseaux sociaux avec les SoLoMo (pour 'Social', 'Local' et 'Mobile') »*

Côté note de frais, *« cela a été la bagarre »*, assure-t-il. Il relève cinq deals clés conclus en France dans le secteur : Mooncard (Alglae), Mindee (Serena), Jenji (Idinvest), Expensya (ISAI), Spendesk (Index). *« La gestion de la trésorerie a aussi pas mal bougé, avec des acteurs comme Agicap (Blackfin) et Upflow (eFounders et KIMA), tout comme la sphère de l'Assur-Tech, les grosses levées de Alan (Index), Linko (Niel), et Lovys (Partech). »*

Parmi les secteurs qui ont imprimé un pli, notons celui des app de banking pour ados, à l'instar de Kard, qui a embarqué des business angels comme Julien Lemoine et Francis Nappez, de PixPay, avec un ticket en seed de 3 millions d'euros auprès de Global Founders Capital, ou encore de Xaalys. Jérôme Masurel souligne : *« Les entrepreneurs tentent de séduire des segments moins prioritaires pour les banques avec des offres innovantes et une expérience repensée. »* Pour Julien Petit, ce nouvel appétit des investisseurs pour les néobanques s'explique car hormis les succès de Qonto et Shine, la France n'a pas vu le développement d'offre grand public ambitieuse, à l'image de Monzo, N26, Revolut, Robinhood... *« On a raté ce créneau-là, donc on se rattrape sur les banques pour les jeunes »*, s'amuse-t-il. Un constat partagé par Alice Zagury, cofondatrice de l'incubateur TheFamily : *« Le phénomène fintech pour ado n'a pas dit son dernier mot, il devrait à mon avis s'étendre sur 2020... »*

Bye bye B2C...

Si chaque fond s'est forgé une thèse d'investissement qui lui est propre, certaines tendances bien installées n'évolueront pas tout de suite. Julien Petit déplore par exemple l'absence d'investissement dans le hardware, trop gourmand en capital : *« Les VCs ont arrêté d'investir, et je ne pense pas que la tendance s'inversera l'année prochaine... »* Et l'heure ne sera pas non plus en 2020 aux produits grand public et quelques acteurs s'essouffent, notamment dans le reconditionné : *« Il y a un souci dans le modèle, quand on voit que Backmarket, en hyper croissance, se fait épingler par 60 millions de consommateurs, ou que Remade a échappé de peu à la liquidation, comme Save avant elle... »*

À lire aussi

4,5 milliards d'euros levés en 2019, l'année de tous les

Pour Guillaume Bonneton, à la tête de GP Bullhound France, de nombreux marchés ont été surinvestis les deux dernières années, comme les néo-banques ou le secteur des nouvelles mobilités : *« Taxi hailing, trottinettes électriques... L'offre est pléthorique et le marché saturé, le moment est passé... Il sera difficile d'y percer en 2020, d'autant plus que les consommateurs ne sont loyaux à aucune marque et difficiles à fidéliser »*

Un avis sur lequel s'aligne Jérôme Masurel : *« Les secteurs qui faisaient l'objet d'attentes excessives en 2019 comme la mobilité et les nouveaux services de livraisons, devraient être boudés par les investisseurs, le temps que ces modèles fassent leur preuve »* . À ces exemples, il ajoute ceux de l'IoT, des robots (physiques et numériques) et des voitures autonomes...

Même problème dans les Adtechs, qui doivent face à de gros et dangereux concurrents, comme Google, et ne font plus autant saliver qu'avant. Alice Zagury note aussi que certains secteurs, faute d'avoir donné naissance à des géants, peinent à séduire. *« se lancer dans les EdTech, aujourd'hui, c'est compliqué »* , confie-t-elle.

...et bonjour B2B !

Parmi les marchés qui ont pris de l'ampleur en 2019 et qui seront particulièrement attractifs pour les investisseurs : les logiciels verticaux. L'envol des logiciels B2B s'est confirmé dans le secteur du bâtiment et logement, notamment avec les logiciels de gestion de copropriété comme Illicopro (KIMA), MeilleursCopro et Homeland (NewFund). Pour Guillaume Bonneton, plusieurs raisons à cela.

« Pour les VCs, il s'agit d'un investissement rassurant, car ces logiciels sont conçus par des sociétés nationales qui connaissent les acteurs du marché sur le bout des doigts, de même que les spécificités et les réglementations locales, à l'instar de Sogelink dans le bâtiment. En outre, ce sont des marchés moins concurrentiels, une fois qu'une solution a été adoptée, les clients sont peu enclins à en changer. »

De son côté, Stéphanie Hospital, cofondatrice et CEO de OneRagtime, qui est derrière les financements de onoff, +Simple, Hoomano, Zyl, ou encore Jellysmack, surveillera aussi de près la sphère des softwares. Les projets tech aisément déployables à grande échelle, ayant une grande capacité industrielle avec des effets réseau et une distribution par des tiers seront aussi scrupuleusement examinés.

Méfiance donc à l'égard du e-commerce, et vigilance sur les sujets Fintech, qui au-delà les modèles d'intermédiations comme le courtage, nécessitent souvent de forts capitaux. Stéphanie l'Hospital précise : *« La rentabilité structurelle est clé. Certains entrepreneurs oublient souvent que l'un des objectifs de leur entreprise, outre le fait d'être leader sur son marché, de changer le monde, de créer des emplois... C'est aussi d'être rentable et de s'auto-développer ! Le financement est là pour faire plus, plus vite, et non pour financer des modèles déficitaires à vie. »*

En outre, si les investisseurs seront en 2020 plus frileux en ce qui concerne l'intelligence artificielle, ils devraient selon Guillaume Bonneton s'emparer plus facilement de sujets FoodTech...

Le come-back de l'impact et de la blockchain

Après avoir fait beaucoup parlé de lui, l'impact avait manqué de susciter des investissements conséquents. En 2020, cela pourrait changer, comme de nombreuses startups lancent des projets innovants pour répondre aux nouveaux défis sociaux et environnementaux : *« Elles devraient bénéficier de l'élan massif des consommateurs, des collaborateurs et de l'ensemble de la société qui souhaite des réponses dans ce domaine. Les investisseurs dirigeront certainement une part croissante de leurs fonds vers ces projets. »* , explique Jérôme Masurel.

Le cofondateur de 50 partners prévoit aussi une appétence renouvelée pour les technologies Blockchain, tombées en désillusion l'année dernière. *« Normal, explique Alice Zagury. Il y a eu une éducation du public et des parties prenantes. Les grands groupes, banques et assurances, sont maintenant acculturés... »*

Rien de gravé dans la pierre cependant. La CEO de OneRagtime, elle, précise : *« Nous n'excluons pas pour autant de financer des projets si nous sentons que l'entrepreneur a trouvé les moyens de surmonter les obstacles de son marché, et notamment le besoin en financement. Le plus important reste toujours les entrepreneurs et les équipes, ce sont les vrais points structurants. »*

En somme, il s'agit surtout pour les VCs de savoir s'affranchir des modes, de lancer les tendances plutôt que de les suivre, tout en étant capable de déceler les moments où donner une nouvelle impulsion à un marché est opportun. Stéphanie l'Hospital de conclure : *« Il faut pour cela comprendre et sentir les signaux faibles du marché. Nous voulons agir si l'on sent que le marché va décoller, comme nous l'avons fait avec Make.org et la TechforGood, ou lorsqu'on sent un essoufflement de l'appétence des investisseurs, comme avec*

Woleet après l'explosion de la bulle sur les cryptos. » En 2020, ne jamais dire jamais.

Article écrit par LAURE COROMINES