

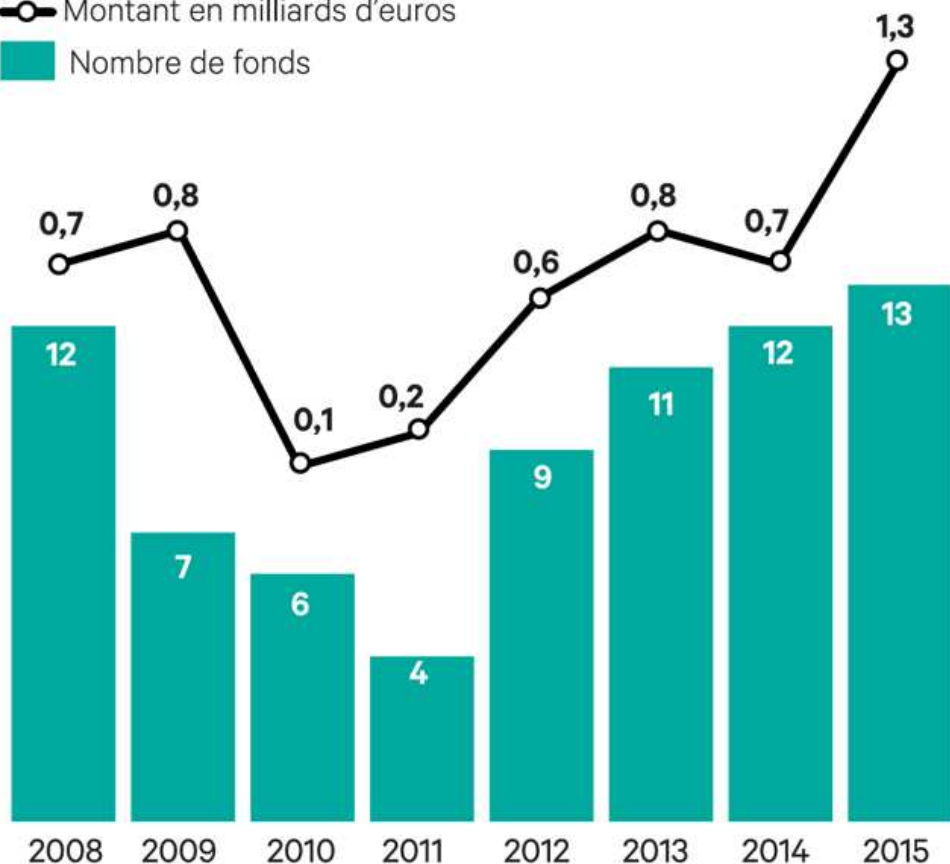
Les investisseurs de la French Tech font à leur tour leur révolution

ANNE DRIF ([HTTP://WWW.LESECHOS.FR/JOURNALISTES/INDEX.PHP?ID=101](http://www.lesechos.fr/journalistes/index.php?id=101)) | Le 01/07 à 06:00

Les levées de fonds de capital innovation en France

—○— Montant en milliards d'euros

■ Nombre de fonds



La performance s'améliore

Taux de rendement net, fin 2015

Sur
3 ans

+ 8,5 %

Sur
5 ans

+ 5,7 %

Sur
10 ans

+ 2,6 %

« LES ÉCHOS » / SOURCES : PREQIN, AFIC

Les investisseurs de la French Tech font à leur tour leur révolution

Dans les pas des Niel et Simoncini, les fonds d'entrepreneurs et ceux connectés aux grands groupes s'imposent.

Plus que les capitaux, c'est le réseau de liens avec l'écosystème de la tech qui prime.

C'est au tour des financiers de la French Tech de faire leur saut « disruptif » ! Fini les gérants aux poches pleines venant essaïmer ici ou là au fil des tours de financement des [start-up](http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_start-up.html#xtor=SEC-3168) (http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_start-up.html#xtor=SEC-3168) dans des business technologiques prometteurs mais

incertains. Avec l'arrivée à maturité de la tech française, une nouvelle génération d'investisseurs émerge, plus entrepreneuriale, plus connectée avec les innovations et le tissu des startups, tout en étant en interaction avec les grands groupes français.

Stratégie opérationnelle

Autant d'initiatives qui prennent la relève des pionniers Marc Simoncini, Xavier Niel ou Jacques-Antoine Granjon. Exemple : Marie Ekeland, ex-partner du fonds Elaia Capital, a lancé avec deux anciens de France Digitale un fonds d'une nouvelle génération, Daphni, construit autour d'un écosystème collaboratif d'investissement et d'accompagnement. « *Il y a beaucoup d'argent qui cherche à s'investir. Les équipes de **venture capital** (http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_venture-capital.html#xtor=SEC-3168) cherchent à se différencier et mettent au travail du "smart money"* », note Michael Azencot, associé de la Financière Cambon. Moins focalisés sur une approche financière, « *les **venture capitalists** (http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_venture-capitalist.html#xtor=SEC-3168) sont au plus près du terrain, avec une vraie stratégie opérationnelle* », appuie un investisseur dans des fonds.

Autre initiative marquante, Stéphanie Hospital, un ancien pilier d'Orange et membre du **conseil d'administration** (http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_conseil-dadministration-ou-de-surveillance-et-direction.html#xtor=SEC-3168) de Dailymotion, vient de lancer avec Jean-Marie Messier une plate-forme européenne d'investissement d'un nouveau genre, One Ragtime. Sa particularité ? Associer une plate-forme digitale de « crowdequity » auprès d'un millier d'**investisseurs qualifiés** (http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_investisseur-qualifie.html#xtor=SEC-3168) de type **business angels** (http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_business-angels.html#xtor=SEC-3168) ou **family offices** (http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_family-office.html#xtor=SEC-3168) capables de mettre des tickets d'environ 100.000 euros, à un fonds de « late stage » de 150 millions d'euros et une offre de conseil auprès des grandes entreprises pour des acquisitions significatives dans le digital. « *Le fonds n'est pas un but en soi, dit Stéphanie Hospital. C'est un catalyseur pour porter les start-up à l'étranger. L'important n'est pas combien une start-up lève, mais comment elle accède au meilleur réseau pour attaquer tout de suite l'international. C'est le modèle nord-européen ou israélien, la seule croissance domestique ne fait plus sens.* »

A l'autre bout de la chaîne de l'innovation, dit-elle, les grands groupes ne peuvent plus se contenter de micro-investissements dans le digital, car s'ils veulent se transformer, il leur faut accéder à de plus gros acteurs de la tech. Cela suppose en amont que les fonds de venture, qui financent ces derniers, se concentrent sur des projets de start-up à la fois solides et rentables. « *Pour les fonds, la question n'est plus combien investir dans les tours de table, mais de pouvoir valoriser les start-up sur de vrais **business plans** (http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_business-plan.html#xtor=SEC-3168). C'est la base de leur **plus-value** (http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_plus-value.html#xtor=SEC-3168), et d'un cercle vertueux durable dans le **capital-risque** (http://www.lesechos.fr/finance-marches/vernimmen/definition_capital-risque.html#xtor=SEC-3168) et de l'écosystème de la French Tech* », juge un investisseur.

Le prochain défi : grossir en taille

Dans ce contexte, les plus petits fonds traditionnels se voient contraints de se rapprocher, comme I-Source avec Sofimac, ou XAnge avec Siparex, ou alors ils peinent à relever des capitaux. Signe de cette plus grande sélectivité des investisseurs sur les fonds, seulement deux d'entre eux ont bouclé leur levée depuis janvier pour un total de 100 millions d'euros, contre 8 fois plus pour dix fonds sur la même période en 2015.

Depuis l'année dernière cependant, les fonds de venture français ont franchi en 2015 un cap dans les montants levés, à 1,3 milliard d'euros. La prochaine étape ? Bâtir des véhicules d'investissement capables de rivaliser sur la durée avec les anglo-saxons, comme le martèle bpifrance. « *Dans la tech, comme dans les innovations sur les sciences de la vie, il nous faudra à l'avenir une puissance de feu deux fois plus importante pour accompagner au plus près la croissance de nos start-up* », estime Isabelle de Cremoux, présidente du directoire de Seventure Partners.