

Les start-up B to B trustent les levées à plus de 10 millions d'euros

FINANCEMENT

D'après une étude de Cambon Partners, les secteurs de la mobilité, de l'immobilier et du marketing sont ceux qui attirent le plus les investisseurs.

Bruno Askenazi
@brunoaskenazi

Alors que le nombre de levées de fonds progresse peu, leur montant moyen explose. Celles supérieures à 10 millions ont quasi doublé entre 2017 et 2018, ce qui est le signe encourageant d'un écosystème qui gagne en maturité et commence à produire de potentiels leaders dans leur domaine.

Mais qui sont ces entreprises capables d'attirer ce type de tickets ? En quoi se distinguent-elles des autres ? Et qui les dirige ? L'étude présentée par la banque d'affaires Cambon Partners, dévoilée par « Les Echos », donne quelques éléments de réponse.

D'après l'étude, 62 % de ces start-up ont une activité B to B. Un chiffre qui monte à 72 % si l'on compte celles qui cumulent B to B et B to C. Selon Romain Dehaussy, partner chez Cambon, « le B to B paraît moins risqué que les activités grand public qui peuvent englober d'énormes sommes en marketing sans garantie de réussite dans la durée, sachant la versatilité des consommateurs ». Les business les plus appréciés des investisseurs tournent autour de la mobilité, de l'immobilier (proptech) ou du marketing (adtech/martech).

Succès du modèle SaaS

Côté modèle économique, celui du SaaS domine largement (60 % des start-up), devant ceux des places de marché (18 %) et de l'e-commerce (14 %). Permettant d'avoir une visibilité claire sur les revenus à venir, ce modèle par abonnement est choyé par les fonds. Du côté de l'origine géographique, pas de surprise en revanche : sept start-up sur dix sont franciliennes, Lyon (6 %) et Grenoble (6 %) arrivant loin derrière.

L'autre enseignement important de l'étude est que ces entreprises

plutôt pris leur temps avant de lever plus de 10 millions : la durée s'étire en moyenne sur 69 mois, soit au-delà des cinq ans d'activité. Avant cette étape, les start-up mobilisent 4,6 millions en moyenne en deux tours de table. A noter qu'elles ne se sont pas non plus précipitées pour réaliser leur première opération (moins de 1 million), deux ans et demi après leur création. « Sans doute qu'elles ont eu la sagesse d'attendre de trouver le bon "product market fit" avant de partir à la chasse aux investisseurs », estime Romain Dehaussy.

Sept start-up sur dix sont franciliennes, Lyon et Grenoble arrivant loin derrière.

Un rythme « raisonné » qui peut aussi s'expliquer par l'expérience des fondateurs, 34 ans d'âge moyen à la date du lancement de l'entreprise. Presque la moitié d'entre eux ont d'ailleurs eu le temps de créer une autre société avant. Le mythe de l'étudiant entrepreneur qui car-

tonne en sortant de l'école s'effondre donc... Il est aussi frappant de constater l'homogénéité des équipes en termes de formation : 20 % des start-up comptent au moins un fondateur issu d'HEC, 14 % un ancien polytechnicien et 14 % un diplômé de l'Essec. Et, comme il est malheureusement de mise dans la tech, seulement 10 % comptent au moins une femme à leur tête.

Beaucoup d'investisseurs étrangers

Enfin, ce qui frappe est la forte présence d'investisseurs étrangers. Cela concerne la moitié des start-up ayant levé plus de 10 millions. Selon Cambon, ce résultat reflète l'engouement croissant des fonds étrangers pour les innovations françaises. « Ils trouvent des projets qualitatifs offrant des valorisations plus faibles qu'ailleurs. » Accel (Etats-Unis), Balderton Capital (Royaume-Uni) et Global Founders Capital (Allemagne) sont les fonds internationaux les plus actifs. Enfin, dans 52 % des cas, les start-up ont reçu le conseil d'une banque d'affaires (Cambon Partners, Rothschild and Co, Alpha Capital Partners). ■

Les clés de succès opérationnelles de six jeunes pousses tricolores

RÉCOMPENSE

Lors du France Digitale Day, six start-up ont été récompensées pour le travail de leurs collaborateurs.

Julia Lemarchand
@JuliaLemarchand

« En cinq ans, le volume de financements apportés aux start-up a triplé en France, on ne peut pas en dire autant des recrutements. Or la pénurie des talents constitue aujourd'hui le principal obstacle au développement des scale-up », pointe Frédéric Mazzella, président de France Digitale, qui présidait la remise de prix de cette première édition des Talent Awards. L'objectif affiché est triple : récompenser le savoir-faire des opérationnels et attirer les meilleurs profils du monde entier.

Parmi les 99 postulants, six « scaling stories » ont convaincu le jury d'experts. Parmi elles, Ledger reçoit le prix de la catégorie Global. La fintech française réalise 98 % de son chiffre d'affaires à l'étranger, avec seulement trois bureaux à l'international, San Francisco, New York et Hong Kong. « Nous vendons notre clef d'accès sécurisé aux comptes en cryptomonnaies en e-commerce dans plus de 165 pays. Opérationnellement, c'est redoutablement complexe ! » témoigne son nouveau PDG, Pascal Gauthier. Cette maîtrise, Ledger l'a acquise en investissant dès le départ sur la production et sa logistique, totalement internalisées dans son centre de Vierzon, où, parmi les 45 salariés sur place, travaillent notamment 7 experts des douanes, des taxes et de la conformité des produits.

Des exemples d'internationalisation

C'est dans un tout autre domaine, celui du son, qu'opère Devialet depuis 2007, lauréat dans la catégorie Branding. Une stratégie hybride, celle d'une « marque de luxe avec un savoir-faire tech », résume Nathalie Chopra, directrice du marketing international, qui a recruté dans son équipe une quinzaine

d'experts du digital dans les principaux bureaux en Europe, aux Etats-Unis et en Asie. Beau coup d'attention a été portée à la « pédagogie par l'expérience pour faire ressentir l'émotion à travers la qualité du son Devialet » dans les 40 boutiques en propre et les 450 points de vente à travers le monde.

OpenClassrooms, la plateforme de cours en ligne, s'est illustrée dans la catégorie Diversity. La start-up, qui compte aujourd'hui 170 employés, a su atteindre en interne la quasi-parité (49 % d'hommes et 51 % de femmes), une exception dans le monde de la tech. Pour son DRH, Xavier Molinié, ces résultats sont le fruit « d'un monitoring permanent, d'une culture d'entreprise très inclusive et, surtout, de beaucoup d'anticipation sur les recrutements, notamment en favorisant l'apprentissage ».

Des acteurs engagés

Autre sujet devenu incontournable dans l'écosystème : l'impact. Le nouvel acteur du travail temporaire Gojob, lauréat du prix For Good, a rattrapé 650 entreprises et 5.000 intérimaires en trois ans, tous employés directement par la start-up. Dernière prouesse technologique à son actif : l'appli Mon Cash, qui permet à ces derniers de demander un acompte en un clic. Parmi ses employés, plus de 86 % étaient sans travail depuis plus de six mois.

De son côté Make.org, récompensé dans la catégorie For Democracy, a su réconcilier tech et démocratie grâce à WeEuropeans, la plus grande consultation citoyenne jamais menée sur le Vieux Continent : « 30.000 propositions récoltées pour réinventer l'Europe, via les réseaux sociaux », détaille Bénédicte Pons, directrice CRM, acquisition et produit. Résultat : 10 propositions finales votées par les citoyens ont été soumises aux leaders politiques en amont de la campagne électorale sur des thèmes paneuropéens. Même coup de chapeau pour les efforts déployés par la petite équipe de 25 collaborateurs de Cap Collectif : la start-up de la « civitech » qui a développé la plate-forme du grand débat national est lauréate du prix For France. ■



Le secteur de la mobilité est très apprécié par les investisseurs. Photo Shutterstock

« Les entrepreneurs ont le devoir de rendre notre société plus juste »

ÉVÉNEMENT

Cinq prix ont été remis à des start-up du NEXT 40 pour leur engagement social ou environnemental. L'entrepreneuse Céline Lazorthes a présidé le jury qui les a octroyés.

Propos recueillis par **Déborah Loye**
@Loyedeborah

Le NEXT 40, un indice basé sur des critères financiers visant à mettre en lumière les champions de la French Tech, a été dévoilé mardi soir dans « Les Echos ». Dans la foule, cinq prix « tech for good » ont

été remis par un jury indépendant : Doctolib a reçu le prix santé, Back Market celui de l'économie circulaire et responsable et OpenClassrooms celui de l'inclusion. La start-up Ynsect a été primée deux fois : pour l'environnement et pour la diversité et l'égalité femmes-hommes. La présidente du jury, Céline Lazorthes, raconte le processus de sélection aux « Echos ».

Pourquoi avoir ajouté ces prix à la sélection du NEXT 40 ? C'était une volonté de dire que, certes, la croissance est clef, mais le devoir des entrepreneurs est de rendre notre société plus inclusive, plus juste, et de permettre de trouver de nouvelles façons de consommer. Je suis moi-même très engagée sur le sujet de l'égalité entre les femmes et les hommes, et j'ai été

CÉLINE LAZORTHES
Fondatrice de Leetchi et de Mangopay

sensible au fait qu'Ynsect ait rendu le congé paternité obligatoire chez eux, par exemple. Cela fidélise les collaborateurs mais permet aussi d'ancrer une égalité dans le couple qui restera à vie. Quant aux autres prix, ils sont directement liés aux activités des start-up : Back Market, par exemple, permet de consommer différemment [en achetant des smartphones reconditionnés, NDLR]. Les clients d'OpenClassrooms peuvent changer leur destin en se formant, et Doctolib apporte de la transparence et de la simplicité dans la santé.

Le NEXT 40 a été annoncé cette semaine, qu'attendez-vous de cet indice ?

Ces entreprises sont des rôles modèles. Elles vont donner envie à des jeunes d'entreprendre et d'être ambitieux. Cela permet aussi de conforter l'idée que la tech, ce sont les emplois de demain. Les entreprises du NEXT 40 vont créer à elles seules 7.000 emplois dans les mois à venir. Et bonne nouvelle : 40 % de leurs salariés sont des femmes !

Emmanuel Macron a annoncé mardi que l'Etat avait convaincu les investisseurs institutionnels de diriger 5 milliards d'euros vers la tech. Cela fait suite à de grosses interventions de l'Etat dans le financement en amorçage. Quel rôle l'Etat joue-t-il



« Le but est que la France devienne un acteur mondial de la tech. »

dans l'écosystème français ? Personnellement, je me sens comme un pur produit de bpi-france. C'est la première porte à laquelle j'avais tapé au moment de créer Leetchi. J'avais reçu une aide qui m'a permis d'amorcer le projet, puis un prêt à taux zéro, puis une avance remboursable. Jen ai donc une expérience très positive, et la conviction que c'est un acteur très important parce qu'il a financé des moments à très hauts risques. Aujourd'hui, je l'ai vécu, il est difficile de trouver de gros financements en « growth » en conservant un ADN français. Ces 5 milliards [d'argent privé, NDLR] sont donc une très belle annonce, parce qu'ils permettront à l'écosystème d'aborder sa prochaine phase. Le but est que la France devienne un acteur mondial de la tech. ■