



La « French Tech » fait fi de la crise du Covid

Les gros tours de table se multiplient et les montants levés atteindront un nouveau record cette année. Malgré les craintes suscitées par la pandémie de Covid-19 et ses conséquences sur l'économie, l'écosystème français des start-up connaît une année 2020 historique. Selon une étude de la banque d'affaires Avolta Partners, la *French Tech* devrait lever pas moins de 5,5 milliards d'euros sur l'ensemble de l'année, contre 4,7 milliards en 2019. Une issue inattendue par bon nombre de professionnels il y a encore quelques mois. « *En mars-avril, nous étions pessimistes sur les levées de fonds, tant pour les fonds que pour les start-up, rappelle Benoist Grossmann, managing part-ner d'Idinvest et d'Eurazeo Growth et coprésident de France Digitale. Mais post-déconfinement, il y a eu au contraire une accélération de la tendance observée avant la pandémie, que personne n'avait imaginée.* »

Si le montant global des levées de fonds est en hausse sur l'année, le nombre d'opérations affiche en revanche un recul significatif, signe que les tours de table ont tendance à grossir en France. En conséquence, le nombre de série C ou D supérieures à 100 millions d'euros a atteint un nouveau record en 2020. L'éditeur de jeux vidéo pour mobile Voodoo a réalisé la plus grosse levée de fonds de l'année, avec l'entrée de Tencent à son capital à l'occasion d'un tour de table en août estimé à 400 millions d'euros. Suivent Mirakl, spécialiste des solutions de *marketplace*, avec 255 millions récoltés auprès d'un *pool* d'investisseurs menés par Permira, et Ecovadis qui a obtenu 200 millions de la part de CVC Growth Partners. Contentsquare, Ynsect, Manomano, Backmarket, Qonto ou encore Kineis ont également franchi le seuil symbolique des 100 millions levés. « *Pour certains actifs qui suscitent un fort tropisme, nous avons constaté que l'impulsion était à chaque fois donnée par un investisseur historique, avec en revanche un nouvel investisseur – souvent américain – prêt à augmenter (très) significativement le montant du tour de table* », retrace Raphaëlle d'Ornano, fondatrice de D'Ornano + Co.

Rythme soutenu

L'année a néanmoins été marquée par un coup de frein avec le confinement, durant lequel les annonces de levées de fonds se sont faites plus rares. « *Les fonds se sont concentrés sur le pilotage de leurs lignes afin de montrer que leurs sociétés pouvaient atteindre la rentabilité, ce qui est désormais une notion essentielle dans le 'growth', autant que les perspectives de croissance qui portaient le secteur jusque-là* », explique Raphaëlle d'Ornano. Si les chiffres montrent en effet un ralentissement en mars-avril (voir le graphique) avant un rebond spectaculaire en mai, leur analyse doit rester prudente, selon Arthur Porré, cofondateur d'Avolta Partners : « *En réalité, il semble que beaucoup d'opérations réalisées en mars-avril n'ont été annoncées, en raison du contexte, qu'en mai, donc tous les mois de l'année affichent un rythme soutenu. La France est le seul pays d'Europe qui enregistre une hausse des levées de fonds sur l'année, alors que le Royaume-Uni et l'Allemagne sont en décroissance.* »

Plusieurs raisons expliquent cette dynamique très favorable à la *French Tech*. Les valorisations, d'abord, qui sont encore loin d'atteindre les niveaux stratosphériques de certains marchés, comme les Etats-Unis ou le Royaume-Uni, et permettent d'espérer des rendements séduisants. Mais c'est paradoxalement la crise sanitaire qui a soutenu la *French Tech*. « *Les sociétés digitales sont aujourd'hui plus fortes qu'avant la crise, analyse Benoist Grossmann. Dans notre portefeuille, des entreprises comme Manomano ou Molotov TV ont vu leur activité croître fortement avec le confinement, et les services de téléconsultation de Doctolib ont rencontré un grand succès.* » Même constat pour les sociétés spécialisées dans les logiciels. « *La France est devenue l'un des marchés leaders dans le secteur du logiciel. Désormais, les investisseurs n'achètent*



[Visualiser l'article](#)

plus ces start-up car elles ne sont pas chères mais parce qu'elles font partie des meilleures » , se réjouit Raphaëlle d'Ornano.

Sorties bloquées

Un phénomène structurel est également à l'œuvre. Alors que seuls les fonds de capital-risque (VC) acceptaient de financer des pertes pendant plusieurs années, ils voient désormais arriver les sociétés de *private equity* habituées aux LBO (*leveraged buy-out*) sur le segment du *growth equity* (capital-développement). Ces nouveaux acteurs (*L'Agefi Hebdo du 23 avril 2020*), principalement étrangers même si les initiatives issues du rapport Tibi aident au développement d'acteurs français, prennent le relais des VC à l'occasion de séries C ou D, pour financer des tours de table inimaginables il y a encore quelques années. « *Il y a certes des acteurs français comme Infravia ou Eurazeo Growth, mais on constate surtout une accélération de la présence américaine en France, avec l'arrivée récente de Providence Equity ou encore Marlin Equity Partners qui vient d'ouvrir un bureau à Paris, avec des tickets d'investissement unitaires compris entre 30 et 100 millions d'euros* » , observe Arthur Porré.

La multiplication des licornes françaises semble donc désormais sur les rails mais, pour l'étape d'après, la situation s'avère moins encourageante. Si le parcours est sans embûches jusqu'en série D, la liquidité future semble toujours difficile à trouver pour les investisseurs. Les sorties à plusieurs milliards, comme sur certains marchés européens et aux Etats-Unis, se font encore attendre en France, notamment en Bourse. « *Parmi les belles IPO faites à Paris depuis 2017, aucune n'affiche depuis de performance satisfaisante, car elles ont été introduites à un stade où elles n'étaient pas assez mûres. De plus, il n'y a pas suffisamment d'investisseurs sur ce segment à Paris, et les Français ont tendance à bouder la Bourse* » , note Arthur Porré. De même, la recherche reste quasiment inexistante pour ces sociétés digitales alors que l'écosystème américain est beaucoup plus adapté, poussant la plupart des sociétés *tech* européennes à se coter outre-Atlantique, où se situe également une part importante de leur clientèle. Les labellisations de fonds « Tibi » spécialisés dans la *tech* et destinés au marché actions changeront peut-être la donne d'ici à quelques années.



RÉSILIENCE

Levées de fonds mensuelles par les start-up françaises en 2020

Montants levés (en mns€)

