



Des investisseurs américains exigeants envers la 'tech' française



Raphaëlle d'Ornano, fondatrice et managing partner du cabinet D'Ornano + Co

La thèse des investisseurs américains est d'abord celle de la croissance : ils fournissent aux start-up françaises les capitaux (suffisants) pour entrer et peser sur ce marché lucratif. C'est un élément central pour l'investissement de Silverlake et de ses co-investisseurs dans le tour de table de 650 millions de dollars réalisé dans Klarna, faisant de cette fintech suédoise l'un des actifs européens les mieux valorisés.

Pour satisfaire les exigences des investisseurs américains, les sociétés européennes doivent mettre en œuvre trois moyens. Elles se doivent d'abord d'avoir une technologie disruptive et une vision de l'évolution du marché qu'elles contribuent à façonner. En peu de temps, les start-up françaises sont apparues véritablement comme la « salle des machines » du secteur du logiciel, d'autant plus pertinente avec l'essor d'une « économie de la distance ». La thèse d'investissement, en effet, n'est plus principalement fondée sur une valorisation plus faible des start-up européennes par rapport aux américaines, mais sur la prise en compte d'un actif immatériel à très forte valeur.

Le deuxième moyen est opérationnel. L'entrepreneur doit démontrer qu'il a la bonne stratégie en matière de sales & marketing, ainsi que la capacité d'exécution pour entrer sur un marché très concurrentiel. Cela passe par la mise en place de metrics opérationnels par verticale (par exemple Software as a Service – SaaS –, Internet of Things – IoT –, intelligence artificielle, etc.), sous forme de KPI (des indicateurs clés de performance), lui permettant de rendre compte aux investisseurs, sur une feuille de route partagée et mise à jour en temps réel. La capacité de pilotage et l'agilité sont les deux facteurs clés ancrés dans la culture d'un investisseur américain.

Ce dernier va enfin évaluer l'actif de la start-up en regardant l'ensemble de ses « unit economics » en « décortiquant » l'ensemble des metrics, à commencer par le revenu récurrent, mais aussi la marge brute et le coût d'acquisition client à minima. Avec en toile de fond une nouvelle question, récurrente depuis le début de la crise actuelle, celle de la compréhension de la trajectoire de profitabilité de la start-up.



[Visualiser l'article](#)

L'investissement américain impose ainsi de nouveaux défis aux sociétés françaises, sur un terrain déjà fertile du fait de l'exigence des investisseurs français sensibles à la volonté de faire naître ce terreau d'actifs de grande qualité.