

Newfund, un VC français au coeur de la Silicon Valley

En matière d'investissement, quand il s'agit de tendances, les États-Unis ont souvent un temps d'avance sur l'Europe. Maddyness a fait le point sur la situation du financement des startups tech avec Newfund, un fonds d'investissement français au cœur du réacteur de la tech américaine.

Temps de lecture : minute

21 décembre 2022

Newfund est un fonds d'investissement d'amorçage avec une double implantation en France et aux États-Unis, doté d'un portefeuille de 108 startups actives, dont 65 françaises. Henri Deshays, responsable de l'activité aux États-Unis, a partagé sa vision du marché avec Maddyness.

Comment s'est construite la double implantation de Newfund ?

Henri Deshays : Je suis arrivé aux États-Unis en 2009 pour suivre un MBA à Stanford. Durant cette période, j'ai co-créé l'accélérateur de l'Université, StartX, puis en 2011 j'ai monté une startup, ModeWalk, que j'ai revendue en 2014. Suite à cette expérience, je me suis rendu compte que je m'épanouissais plus dans l'accompagnement des entrepreneurs que dans l'entrepreneuriat en lui-même. Après avoir un peu investi à titre personnel, j'ai rejoint le monde de l'investissement, à la suite de ma rencontre en 2017 avec François Véron, le cofondateur de Newfund. C'était l'un des rares français à vouloir investir aux États-Unis.

Quel bilan tirez-vous de l'année 2022 ?

H.D : Nous avons vécu une année bizarre. L'indice Nasdaq a chuté de plus

de 30 %, ce qui a affecté le capital-investissement en particulier sur la partie Growth. Il y a eu très peu de séries B ou C cette année, et parmi celles qui ont été annoncées, beaucoup étaient des refinancements auprès des investisseurs historiques. Je dirais qu'on est presque sur un retour à la situation d'avant 2019, avant que les marchés ne s'emballent. Tout cela est lié au coût de l'argent et aux politiques des banques centrales et de la Réserve Fédérale américaine en particulier.

Quelles ont été les conséquences pour l'amorçage ?

H.D : La partie amorçage a moins été affectée en termes de nombre de tours. Mais la concurrence entre fonds s'est accrue. Certains fonds, plus habitués du late stage, et mettant habituellement des tickets moyens de 15 ou 20 millions, ont préféré mettre de plus petits tickets sur des tours de seed. Sur ce segment, les investisseurs étaient donc là et par conséquent, les valorisations se sont maintenues. Pour un acteur historique du seed comme nous, cela nous a poussés à être plus attentistes. Nous faisons normalement six investissements par an aux États-Unis mais depuis six mois nous n'en avons fait que deux. L'amorçage sera probablement le dernier segment à être impacté par la fin de l'argent gratuit, décidé par la banque centrale américaine.

De quel œil voyez-vous ce ralentissement de l'activité ?

H.D : C'est plutôt sain car on revient aux fondamentaux. Les entrepreneurs vont rechercher l'efficacité plutôt que la croissance à tout va. Aujourd'hui, on ne lève que si on n'a pas le choix et beaucoup de bons entrepreneurs attendent que le marché soit plus porteur. Néanmoins, beaucoup ont levé en 2020 et 2021 à des valorisations fortes et vont devoir se refinancer avec des valorisations qu'ils traînent comme un boulet. Le marché reste dynamique mais s'est ajusté en sortant d'une période d'euphorie. Sauf récession globale, il n'y a pas de raison que l'activité ralentisse davantage car les fonds vont devoir déployer ce qu'ils

ont levé. Par ailleurs, les valorisations devraient finir par redevenir plus raisonnables même sur le seed. En revanche, le manque de financements pourrait poser problème sur des segments comme la Deeptech, où la rentabilité peut mettre des années à arriver.

Tous les segments de la tech sont-ils impactés par ce ralentissement aux États-Unis ?

H.D : Il y a deux segments assez en vogue aujourd'hui qui échappent à ce ralentissement. La IA Generative, c'est-à-dire la capacité à créer automatiquement des images ou des textes, et la Climate Tech sont des segments très porteurs. Sur la Climate Tech, des fonds privés spécialisés se sont lancés aux États-Unis. Sur ce point, on voit une grande différence avec la France où l'on attend en général que les investisseurs traditionnels ou les pouvoirs publics donnent le La.

Et côté talents, comment voyez-vous l'impact des licenciements massifs chez les GAFAM ?

H.D : C'est positif pour les startups, la guerre des talents faisait rage et le recrutement était la principale difficulté en 2020 et 2021! Les salaires étaient doublement gonflés par les géants qui embauchaient à tout va et les startups qui disposaient pour certaines des liquidités nécessaires pour se mettre au niveau. Aujourd'hui, des fichiers avec les profils licenciés circulent entre les entrepreneurs et cela crée un nouveau vivier de talents pour les startups. Sur le plus long terme, on peut même imaginer que ce sera la prochaine génération d'entrepreneurs.

Comment les Américains jugent-ils le marché français ?

H.D : Ces dernières années, pas mal d'investisseurs américains sont allés chercher de la rentabilité en dehors de leur marché. En 2022, beaucoup sont repartis en se disant qu'ils allaient se concentrer sur leur cœur de

marché. Ils doivent en effet optimiser leur ressources notamment car aux États-Unis, les ré-investissements se font beaucoup plus rapidement qu'en Europe. Quand une entreprise marche, elle marche plus vite et la concurrence entre fonds est plus féroce.

Si vous aviez quelques conseils à donner aux entrepreneurs français qui veulent s'attaquer aux États-Unis ?

H.D : Prendre l'avion et venir sur place, c'est un pré-requis. Une fois sur le sol américain, il faut lutter contre notre tendance à recréer notre village gaulois en s'entourant uniquement des français expatriés. La clé est de s'immerger complètement dans la culture pour comprendre le business américain et ses codes.

Article écrit par Manon Triniac