

Après Londres, UBS lance une branche dédiée aux levées de fonds à Paris

La banque suisse souhaite mieux accompagner les startups françaises dans leur essor et estime le moment propice pour établir une équipe dédiée dans la capitale. Nommée à sa tête, Diane Dupré détaille les raisons de cette nouvelle activité.

Temps de lecture : minute

13 mars 2023

C'est un nouveau signe de l'attractivité de l'écosystème tech français. La banque suisse UBS a lancé en début d'année une activité levée de fonds à Paris. Elle compte déjà dans cette branche des bureaux aux Etats-Unis, à New York et San Francisco, en Asie, à Pékin et Hong Kong, et à Londres en Europe, pour un total de 33 banquiers spécialisés dont 11 outre-Manche.

Cette nouvelle équipe implantée localement vient renforcer ses effectifs parisiens et compléter l'accompagnement de startups déjà opéré depuis l'Angleterre pour le reste de l'Europe. Diane Dupré, qui officiait auparavant à Londres pour le compte d'UBS, a été nommée à la tête de cette nouvelle division en France, baptisée "Venture & Growth Solutions". Elle livre à Maddyness les raisons de la création d'une activité dédiée aux levées de fonds dans la capitale, le rôle qu'UBS entend y jouer, ainsi que sa perception de l'écosystème tricolore.

Pourquoi UBS lance-t-elle maintenant une

activité levée de fonds à Paris?

Au fil des ans, la France est devenue incontournable dans l'univers tech européen. C'est un pays qui a montré une forte résilience l'an passé dans un contexte macroéconomique difficile, avec une hausse des montants levés (les startups tricolores ont récolté 13,5 milliards d'euros via 735 opérations, un chiffre en progression de 17% selon EY, ndlr), contrairement au reste de l'Europe, en baisse. C'est un marché très robuste, passé devant l'Allemagne pour devenir le plus important au sein de l'Union européenne.

Ouvrir une activité levée de fonds à Paris nous est donc apparu logique. L'écosystème est suffisamment mature pour nous y installer. Nous avons déjà trois banquiers spécialisés dans la tech sur place. Nous y ajoutons une équipe dédiée aux levées de fonds, composée de trois autres personnes pour le moment.

L'écosystème français est-il différent des autres?

Oui, c'est un marché qui a ses spécificités et une certaine complexité. Être sur place va nous permettre de mieux comprendre la subtilité de cet écosystème. Il se passe beaucoup de choses en France, le gouvernement a contribué activement à dynamiser l'environnement tech, avec Bpifrance, la French Tech, le Next40, le FT120... Il y a eu plusieurs initiatives privées comme Station F, l'Ecole 42 ou The Galion Project. Et les talents ne manquent pas.

Mais la tech française peine encore à rayonner au-delà des frontières de l'Hexagone. C'est la prochaine brique à ajouter et UBS a un rôle à jouer pour aider les startups tricolores à approcher des investisseurs américains, asiatiques et du Moyen-Orient. En tant que banque

européenne, nous pouvons aussi les accompagner vers une introduction en Bourse sur le continent, alors que les entreprises françaises ont tendance à aller s'introduire sur les marchés américains.

Qu'est-ce qu'UBS peut apporter aux startups tricolores?

Nous sommes dans un contexte devenu plus compliqué pour les entrepreneurs, avec la remontée des taux, des tensions macroéconomiques, des investisseurs plus frileux et des fonds plus difficiles à convaincre. Il y a donc un vrai travail à fournir pour trouver de bons partenaires pour les entrepreneurs. Chez UBS, nous avons accès à des capitaux internationaux et différentes typologies de fonds. Nous couvrons tous les fonds institutionnels (fonds souverains, de pension, de private equity, crossover...).

Et, en tant que première banque privée au monde, avec 4 000 milliards de dollars sous gestion, nous proposons aussi à nos clients privés de participer aux opérations de financement des startups. C'est une vraie valeur ajoutée pour trouver des capitaux et avoir accès à un réseau composé de divers profils, dont des family offices et des business angels.

À quel stade allez-vous accompagner les entreprises ?

À l'échelle mondiale et globalement en Europe, via notre bureau de Londres, nous assurons un accompagnement essentiellement pour des levées de fonds de série C jusqu'au stade pré-IPO (juste avant l'introduction en Bourse, ndlr). En France, nous voulons intervenir un peu plus tôt dans le développement de l'entreprise, depuis la série A jusqu'à des tours de table pré-IPO, en s'appuyant sur notre équipe au Royaume-Uni pour les opérations les plus importantes. Nous avons les compétences

pour accompagner les entrepreneurs dans le temps.



À lire aussi

[SIDE Capital dévoile SideAngels, sa plateforme de club deals](#)

Article écrit par Thomas Chenel