

La Silicon Valley redécouvre le risque au cœur de la création d'entreprise

Beaucoup d'entrepreneur·e·s dans la Silicon Valley avaient oublié que l'entrepreneuriat n'est pas un long fleuve tranquille vers la richesse. Le cycle haussier avait fait perdre de vue la part de risque au cœur de la création d'entreprise. Le retour sur Terre s'annonce brutal.

Temps de lecture : minute

26 mars 2020

C'est d'abord la fulgurance de la crise qui a surpris dans la Silicon Valley. Le coup d'arrêt est arrivé du jour au lendemain mi-mars. En 24 heures, la NBA a annoncé la suspension du championnat américain de basketball, des maires ont appelé au confinement et l'activité a brusquement cessé. Dans la *Bay Area*, ce sont les GAFAs qui ont donné le premier signal en renvoyant chez eux des milliers de salariés, suivis de tout ce que la région compte comme entreprises, startups et fonds d'investissement.

La crise semble déjà plus violente qu'en 2001 et 2008. À l'échelle des États-Unis, certains prédisent un taux de chômage entre 20 et 30% en avril alors que le pays était au plein emploi début mars. On mesure mal en Europe la violence des retournements dans un pays où il n'existe quasiment pas de mesures de protection sociale. Les usines automobile ne tournent plus, le secteur aérien réclame un plan de sauvetage... Pour le moment, la Silicon Valley est plutôt en état de sidération. Comme partout, la première semaine a été consacrée à la préservation des équipes d'abord, des opérations ensuite, de l'avenir des startups maintenant.

Anticiper une impossibilité de refinancement pendant 18 mois

Il y a une différence assez importante entre les petites startups extrêmement agiles et les licornes qui brûlent des quantités de cash importantes. Chez Newfund, nous avons demandé à nos participations de travailler sur une hypothèse de baisse de 50% de leur chiffre d'affaires et d'une impossibilité de refinancement pendant 18 mois. Dès la seconde semaine de confinement, les plus agiles sont passées de la défense à l'attaque en établissant de nouvelles méthodes de vente ou en ciblant de nouvelles verticales pour qui leur produit est subitement passé du *nice to have* au *must have*.



À lire aussi

Entreprises, employeurs et employés : quels sont vos droits et obligations durant l'épidémie de Coronavirus aux US ?

Évidemment, chacun et chacune guette ce qu'il va advenir des stars de la Valley. Lime, l'un des leaders des scooters électriques, a déjà licencié une partie de son effectif. L'entreprise brûlerait 20 millions de dollars par mois

et n'aurait que trois mois de trésorerie. Tout le monde surveille AirBnB, la multinationale de la location de logements, et Lyft, l'un des champions des VTC. Ce sont des dizaines de milliards de dollars de valorisation qui sont en jeu. Les groupes plus diversifiés comme Uber s'en sortiront peut-être mieux. Uber Eats aurait bénéficié d'une progression de 500% de son activité. D'une manière générale, les gens réagissent très vite, ce qui permet aussi de rebondir sans doute plus rapidement qu'en Europe.

Si l'État providence n'existe pas, la solidarité si. Et davantage sans doute dans la Silicon Valley qu'ailleurs. Tesla va donner 1 000 ventilateurs aux hôpitaux, Facebook près d'un million de masques, Amazon met en place un fonds de soutien à la chaîne logistique. Et ce ne sont pas des cas isolés. Une chaîne de solidarité s'est mise en place très vite pour venir en aide aux hôpitaux et aux personnes les plus touchées. Les startups sont nombreuses à offrir leurs capacités non-utilisées, des marketplaces pour sourcer des masques et désinfectants ont été créées en l'espace d'une semaine.

Côtés fonds, tout le monde est dans l'expectative. Certains n'ont pas honoré leur signature ou ont exigé de renégocier les conditions d'investissement, ce qui était vu jusqu'il y a peu comme un pêché capital et laissera sûrement des traces. Mais, surtout, chacun guette quelle sera la réaction des investisseurs institutionnels. Vont-ils tenir leurs engagements ? Pour le moment, les signaux sont positifs. Vont-ils s'engager dans de nouveaux fonds ? Beaucoup ont perdu dans la chute des actions et des obligations et vont devoir réduire la part de capital risque pour rééquilibrer leur portefeuille. Clairement, le flux d'argent va se réduire dans un avenir prévisible.

Au final, que retenir de ces premières semaines de crise ? Peut-être le fait qu'être entrepreneur·e est, en moyenne, un jeu avec une espérance de gain négative. Beaucoup avaient oublié dans la Silicon Valley que l'entrepreneuriat n'est pas un long fleuve tranquille vers la richesse. Le

cycle haussier avait fait perdre de vue la part de risque au cœur de la création d'entreprise. La purge s'annonce sévère, ne résisteront que ceux qui sauront s'adapter.

Henri Deshays est associé de Newfund à Palo Alto en Californie

Article écrit par Henri Deshays