



FRENCH TECH & COVID-19

De l'hyper-croissance à l'hyper-résilience

Alors que la France connaît une période de grande incertitude économique suite à la propagation du Covid-19, les effets commencent à se faire sentir au sein de la French Tech. Dans quel état d'esprit se trouvent les investisseurs français ? Quelles perspectives d'avenir et quelles solutions pour les startups françaises ?

FRENCH TECH & COVID-19, VERS UN CHANGEMENT DE PARADIGME ?

Depuis les premières mesures de confinement annoncées par le gouvernement, un climat d'incertitude règne sur l'ensemble de l'économie française. Cette crise, liée à la propagation du coronavirus, n'épargne pas l'écosystème startups annonçant même pour certains l'éclatement précipité de la "bulle French Tech". Diminution drastique du nombre d'opérations conclues, chute des valorisations, report des négociations... En cette quatrième semaine de confinement généralisé, les effets du Covid-19 sur le monde de la French Tech sont déjà notoires.

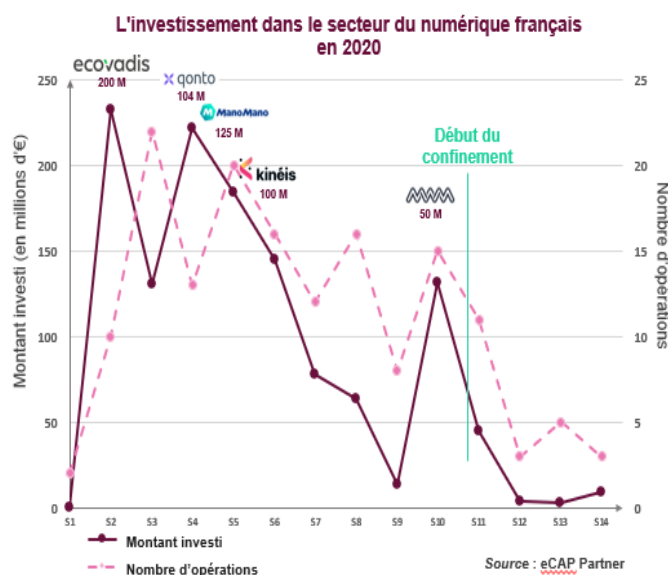
Alors que les investisseurs semblent vouloir agir avec prudence, beaucoup prévoient déjà une transformation en profondeur de l'écosystème. Cette crise pourrait mettre fin à la course à l'hyper-croissance et permettre le retour à des valeurs essentielles : pour les startups françaises, frugalité, résilience et agilité seront les maîtres-mots des mois à venir.

Plus qu'une crise, certaines d'entre elles y voient déjà l'occasion de reculer pour mieux sauter et de se démarquer pour saisir de nouvelles opportunités.

Crise du COVID-19 : l'éclatement précipité de la "bulle French Tech" ?

Sans surprise, le début du confinement a mis fin à l'engouement qu'a connu l'écosystème ces derniers mois, freinant brutalement les levées de fonds à plusieurs dizaines de millions d'euros qui se sont enchaînées depuis le mois de Septembre.

Le mois de mars témoigne d'une chute vertigineuse du nombre d'opérations d'investissement menées à bien dans les startups du numérique, passant d'une quinzaine d'investissements la première semaine pour un montant total de 132 millions d'euros, à seulement 5 opérations et 3 millions d'euros la quatrième semaine, soit une diminution de près de 98%.



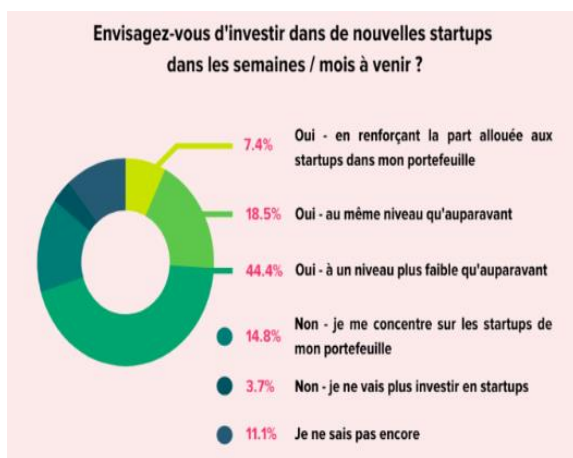
Indéniablement, le vent semble tourner au sein du marché du capital-risque français, annonçant un changement de paradigme et l'arrêt de la course à la croissance - pourtant en ligne de mire de nombreux investisseurs ces derniers mois.

Quel état d'esprit pour les investisseurs français ?

Alors qu'il est pour le moment difficile d'appréhender la longueur et la dureté de la crise à laquelle nous faisons face, il est déjà possible d'analyser l'effet du virus sur l'écosystème chinois. En Chine, qui a connu le choc plus tôt qu'en France, le nombre de deals en Janvier-Février aurait connu une baisse de 64% par rapport à l'année dernière. De plus, Il est estimé que le cycle d'investissement sera décalé de 3 mois ou plus en Chine. Qu'en sera-t-il en France ?

Il est déjà possible d'observer auprès des investisseurs français un changement de comportement évident. D'après [une étude](#) réalisée par Chausson Finance, 75% des investisseurs estiment - dès la première semaine du confinement - que les impacts du Coronavirus sur leur stratégie d'investissement est "forte", voire "très forte", les poussant à adapter leurs priorités. Ainsi, 50% des fonds d'investissement disent vouloir se concentrer sur les startups de leur portefeuille ou sur leurs deals les plus avancés et 23% déclarent avoir stoppé complètement l'évaluation de nouveaux dossiers pour le moment.

Du côté des Business Angels, près de 70% se disent encore prêts à investir, mais 45% prévoient toutefois d'investir à un niveau inférieur qu'auparavant, selon [un sondage](#) publié par Angelsquare. Charles Degand, cofondateur d'Angelsquare se veut tout de même optimiste : pour le moment, aucun désistement massif des Business Angels n'est à déplorer sur les deals en cours. Une tendance qui devrait perdurer car, selon lui, "Les BAs sont pour la plupart des anciens entrepreneurs qui voient des opportunités dans les crises et qui savent que c'est dans ces moments-là qu'il y a de belles affaires à faire".



Extrait du sondage d'Angelsquare "COVID-19 et Ecosystème Startup : Qu'en pensent les Business Angels ?"

Alors qu'il reste donc possible pour les startups de lever des fonds en ce moment, une baisse importante des valorisations et une plus grande exigence des investisseurs sont probablement à anticiper. Selon Charles Degand, cette période qu'il caractérise de "très excitante" sonne également comme un "rappel à l'ordre" pour l'écosystème, où résilience des entrepreneurs et rentabilité du business model viendront remplacer la soif de croissance exponentielle. Une bonne occasion selon lui pour l'écosystème français, qui traverse sa première véritable crise, d'en apprendre

beaucoup. Cela permettra notamment non pas d'arrêter de "valoriser une boîte qui vaut cher" mais de ne plus "valoriser cher une boîte qui ne vaut rien".

Une autre question se pose : les startups des secteurs jugés "utiles" pendant la crise auront-elles plus de chance de lever des fonds à l'issue de cette crise ? Le manque de recul ne permet pas à ce jour de le prédire avec certitude. Hasard du calendrier ou signe précurseur, deux startups de la Health Tech se distinguent cependant ces dernières semaines en bouclant des tours de table non négligeables : [Wellium](#), qui développe une solution de téléconsultation et [Cureety](#), plateforme de télésurveillance pour transformer le parcours de soins de patients atteints de cancer.

Appréhender au mieux cette crise

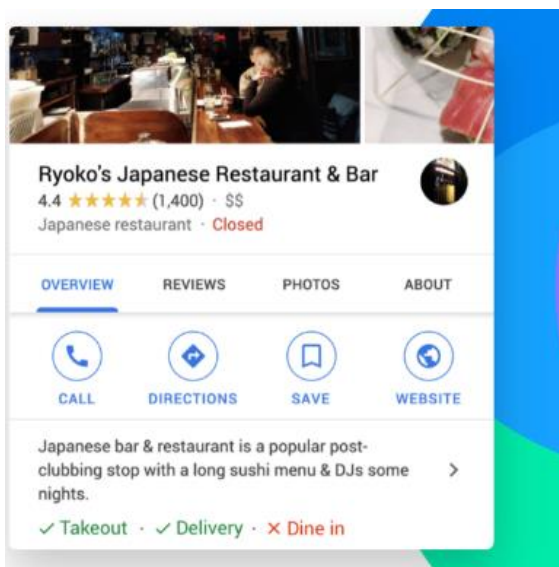
Malgré les mesures du gouvernement français, qui a décidé d'injecter 4 milliards d'euros pour limiter l'impact de la crise sur la French Tech, et des méthodes de travail réputées plus "agiles", nombre de startups seront inévitablement affectées. Baisse de la demande, entreprises clientes à l'arrêt, perturbation dans la supply chain... Certaines startups accusent déjà le coup et doivent d'ores et déjà repenser leur modèle afin d'augmenter leur chance de survie.

Transformer la crise en opportunité

C'est aussi pendant les grandes périodes de crises, que [certaines entreprises ont su se démarquer](#), à l'instar de Criteo et Neolane qui ont traversé la crise de 2008 ou encore PriceMinister qui a subi de plein fouet l'explosion de la bulle internet en 2000. En cette période trouble, certaines startups de la French Tech sauront donc sûrement tirer profit de la situation pour en sortir plus fortes. Selon Chausson Finance, les VCs estiment d'ores et déjà qu'en moyenne 25% des startups de leur portefeuille sont impactées positivement. Entre création de nouveaux produits et émergence de nouvelles offres brandées "Covid-19", les initiatives sont nombreuses dans le monde de la French Tech, qui s'adapte afin d'être au plus près des besoins du marché.

C'est le cas de [Partoo](#), plateforme permettant aux commerces de proximité de gérer et d'optimiser leur présence sur internet, que la crise a directement impacté. Beaucoup de leurs clients, qui gèrent au total plus de 80000 points de vente, ont en effet dû adapter leurs horaires d'ouverture en ligne et trouver un moyen de communiquer rapidement auprès de leur clientèle pour la tenir informée des nouvelles

dispositions mises en place, telle que l'option "click and collect". Au vu de cette situation exceptionnelle et face à des clients désespérés, Partoo a immédiatement décidé d'adapter son approche commerciale et de privilégier le soin apporté aux clients actuels. Depuis le début de la crise, Thibault Renouf, CEO de Partoo, assure ne pas être "dans une logique de ventes mais plutôt de nurturing pour accompagner et rassurer ses clients". En plus de la mise en place d'une offre spécifique à destination des hôpitaux et des établissements de santé, "la première chose qu'on ait faite c'est d'appeler 300 clients pour nous assurer que leurs données étaient bien à jour et pour savoir comment on pouvait les aider" déclare-t-il. Partoo mise également sur la rédaction d'articles et sur l'organisation de webinars pour fédérer sa clientèle et multiplier les points de contact avec succès pour le moment, puisque ces articles sont lus plusieurs milliers de fois, et son activité commerciale maintenue. Cette crise pourrait même être bénéfique pour l'entreprise sur le long terme, les clients étant plus que jamais confrontés à l'importance de maîtriser les données disponibles sur leurs établissements physiques, les forçant alors à faire évoluer leurs pratiques comme par exemple en adoptant le "détecteur de doublons" développé par Partoo, pour éviter l'apparition en double d'établissements sur la toile.



Les nouvelles fonctionnalités Google, sur lesquelles Partoo accompagne ses clients

Selon Thibault, la clé de ce succès réside principalement dans le degré d'engagement et de réactivité de ses équipes, prêtes à s'investir sur des sujets différents de leurs responsabilités habituelles. Ce véritable "avantage concurrentiel" permet à Thibault de

rester confiant et optimiste, Partoo ayant même accueilli six nouvelles personnes dans son équipe la semaine dernière.

Anticiper le pire... comme le meilleur.

Alors que certains estiment déjà que le Covid-19 mènera à une perturbation des cycles d'investissements sur les 12 prochains mois, il paraît plus que jamais nécessaire pour les startups de faire preuve d'anticipation et d'imaginer chaque cas de figure possible. C'est notamment ce que conseille Sequoia Capital, publiant dès les premières mesures de confinement sa "Matrice du COVID-19", permettant aux startups d'établir plusieurs stratégies en fonction de chaque scénario possible et d'un temps de confinement plus ou moins long.

Macro Scenarios (Outside Our Control)

	Scenario A 3 months lockdown X% Revenue Loss	Scenario B 6 months lockdown Y% Revenue Loss	Scenario C 12 months lockdown Z% Revenue Loss
Plan A No change to plan	12 months runway \$XM cash EO2020	9 months runway \$XM cash EO2020	6 months runway \$XM cash EO2020
Plan B -15% Opex	18 months runway \$XM cash EO2020	12 months runway \$XM cash EO2020	9 months runway \$XM cash EO2020
Plan C -25% Opex	24 months runway \$XM cash EO2020	18 months runway \$XM cash EO2020	12 months runway \$XM cash EO2020

*Key: Columns represent drops in operational expenditures, rows revenue losses.
*Source: A Sequoia-backed company

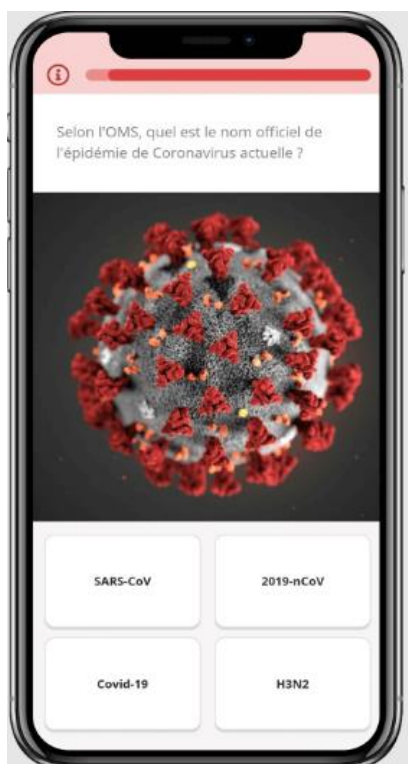
La "Matrice Covid-19" de Sequoia Capital

Prévoir pour le pire certes... mais aussi anticiper le meilleur. Ainsi, certaines startups profitent de cette période de confinement afin de s'armer au mieux pour faire face à l'"après". C'est notamment le cas de SPARTED, une solution de microlearning sur mobile pensée pour augmenter la performance des employés de terrain. Très vite, Matthieu Le Vasseur, CEO, comprend qu'il doit avoir une longueur d'avance sur ses clients tout au long de la crise pour pouvoir les accompagner au mieux et être paré à toutes éventualités. Alors que bon nombre de ses interlocuteurs (pour la plupart dans le retail ou dans la gestion des opérations) font face à des gels budgétaires importants, le CEO réfléchit immédiatement à la manière d'exploiter cette évolution conjoncturelle et de créer une nouvelle dynamique autour de son produit.

Directement après le lancement de l'opération gratuite "Live for Long" permettant aux clients de se servir du mobile learning pour conserver le lien et communiquer avec leurs employés le

temps de la crise, Matthieu réfléchit déjà à "l'après-crise". D'après lui, "Être responsable c'est anticiper le pire, c'est vrai, mais c'est tout aussi important de regarder là où on veut aller". "Je compare souvent cette crise du coronavirus avec l'image d'un tsunami économique, où les startups s'apparentent à des paillotes en bord de plage et les grandes entreprises à des buildings solides. Nous pensons que la meilleure stratégie de survie pour une startup dans une telle situation est d'abandonner sa paillote et de d'apprendre à surfer sur la vague, peu importe son niveau d'intensité." Alors que la plupart de ses clients cherchent encore à s'organiser et à gérer leurs opérations pendant la crise, Matthieu a décidé d'adapter une nouvelle fois sa proposition de valeur et de lancer dès la quatrième semaine de confinement - et alors que les dates de levées du confinement sont encore très incertaines - la campagne #Restart qui vise à accompagner les clients sur l'optimisation de la performance collaborateurs lors de la reprise.

Au cœur de la crise, Matthieu Le Vavasseur décide donc de se "donner les moyens d'intensifier l'activité à tout moment", et prépare d'ores et déjà ses équipes au scénario idéal.



Opération Live for Long : Une campagne dédiée au COVID-19

Se recentrer sur l'essentiel : frugalité, profitabilité et résilience

Savoir saisir les opportunités certes, mais tout en gardant à l'esprit d'où l'on vient. Pour beaucoup, cette crise est l'occasion ou jamais pour l'écosystème de revenir aux valeurs essentielles de l'entrepreneuriat.

Tout d'abord, les investisseurs sondés sont unanimes : la gestion du cash management sera le nerf de la guerre pour assurer la survie des startups, qui devront réduire leurs coûts au strict minimum. Les flux de trésorerie deviendront la priorité des startups qui devront faire preuve tant que possible de frugalité. La BPI se positionne aujourd'hui plus que jamais en réel partenaire des startups pour les aider à trouver des solutions appropriées, notamment quant à leurs problèmes de trésorerie : Garantie BPI France, prêts sans garanties... les leviers mis en place sont nombreux.

De plus, les startups souhaitant lever des fonds dans les mois à venir doivent dès à présent réévaluer leur business modèle actuel, la profitabilité étant devenu le critère de sélection prioritaire pour les investisseurs ces dernières semaines. D'après Charles Degand : "les Business Angels vont adapter leur philosophie d'investissement, pour être davantage ancrés dans la réalité". Ainsi "ils seront évidemment moins partants pour investir dans des startups avec 0 euro de chiffre d'affaires", et exigeront "davantage de professionnalisme, des business models plus clairs, plus vite rentables, bref des fondamentaux économiques plus solides et plus sains qu'avant".

Cette période de confinement est aussi l'occasion pour les co-fondateurs de réfléchir aux piliers de leur entreprise : résilience, solidarité, transparence... Autant de valeurs qui permettront à l'écosystème French Tech de construire des bases plus durables. Un point de vue que partage Thibault Renouf de Partoo : "Les startups ont toujours dit qu'elles étaient bienveillantes, sauf que c'est dans les moments de crise - où l'on doit faire face à des licenciements par exemple - que l'on voit si elles respectent ou non les valeurs qu'elles affichent." De quoi faire réfléchir en période de confinement.

Copyright © 2020 Sia Partners . Any use of this material without specific permission of Sia Partners is strictly prohibited.

CONTACTS

OPHELIE MARTIN

Startup Accelerator Consultant
ophelie.martin@sia-partners.com

ELSA MARTINEAU

Head of Studio
elsa.martineau@sia-partners.com

SEGOLENE RAMADIER

Startup Accelerator Manager
segonele.ramadier@sia-partners.com

A PROPOS DE SIA PARTNERS

Sia Partners réinvente le métier du conseil et apporte un regard innovant et des résultats concrets à ses clients à l'ère du digital. Avec plus de 1 650 consultants dans 16 pays, nous allons générer un chiffre d'affaires annuel de plus de 270 millions d'euros pour l'exercice en cours. Notre présence globale et notre expertise dans plus de 30 secteurs et services nous permettent d'accompagner nos clients dans le monde entier. Nous accompagnons leurs initiatives en stratégie, projets de transformation, stratégie IT et digitale et data science. En tant que pionniers du Consulting 4.0, nous développons des consulting bots et intégrons dans nos solutions la disruption créée par l'intelligence artificielle.



Abu Dhabi | Amsterdam | Baltimore | Brussels | Casablanca | Charlotte | Chicago | Denver | Doha
| Dubai | Frankfurt | Hamburg | Hong Kong | Houston | London | Luxembourg | Lyon | Milan |
Montreal | New York | Paris | Riyadh | Rome | Seattle | Singapore | Tokyo | Toronto | The Greater
Bay Area | Panama City (*Sia Partners Panama, membre du réseau Sia Partners*)



Pour plus d'information, visitez www.sia-partners.com

Suivez nous sur [LinkedIn](#) et [Twitter @SiaPartners](#)