

Contacts presse Capgemini Consulting :

Claire Thiebaut

Tél : 01 49 67 32 20

Email: claire.thiebaut@capgemini.com

Hélène Delannet

Tél : 01 49 67 31 25

Email: helene.delannet@capgemini.com

Contacts presse eCap Partner :

Numa Bourragué

Tél : 01 82 14 04 14

Email : bourrague@ecap-partner.com

Delphine Darfeuille

Tél : 09 72 45 76 53

Email : delphine@ppm-communication.com

Capgemini Consulting et eCap Partner dévoilent le premier baromètre interactif des startups du numérique en France

www.barometre-startups.org

Plus d'un milliard d'euros levés en 2015 (+ 138% vs 2014), un record jamais atteint en France

Paris, le 25 février 2016 – Capgemini Consulting, la marque de conseil en stratégie et transformation du groupe [Capgemini](http://www.capgemini.com), et eCap Partner, banque d'affaires spécialiste de l'industrie numérique, développent le premier baromètre interactif des startups françaises, fondé sur l'analyse croisée de 1000 startups, 2000 levées de fonds, et 500 investisseurs sur une année.

En 2015, plus d'un milliard d'euros ont été levés pour soutenir la croissance des startups du numérique en France, un chiffre qui a plus que doublé par rapport à l'année dernière. Et cela ne tient même pas compte de certaines [levées de fonds majeures](#) de l'écosystème qui n'entrent pas dans le périmètre de cette étude, car elles concernent des sociétés âgées de plus de sept ans au moment de leur opération de financement. Ce montant record atteste d'une nouvelle profondeur de marché : les « Venture Capitalists » français historiques sont à la fois plus actifs, mieux épaulés par leurs homologues étrangers, mais également soutenus par des entreprises et des business angels plus nombreux. Cette tendance haussière touche tous les secteurs d'activité (de l'agriculture à l'industrie) et toutes les maturités d'entreprise.

Anatomie et cycle de vie des startups du numérique françaises

Sans surprise, les startups de notre échantillon sont majoritairement situées en Ile-de-France (61% du nombre total). Les régions Rhône-Alpes et PACA arrivent en deuxième et troisième positions, et représentent chacune près de 17% des startups non franciliennes.

Sur le plan macro-économique, on observe que les secteurs les plus représentés sont le marketing et la communication (16% des startups), l'industrie du culturel, l'image et les médias (9%), ainsi que les applications et technologies d'entreprises (8,3%).

Les startups plus récentes semblent progressivement délaisser ces domaines « historiques » au profit d'offres plus spécialisées dans les secteurs de l'immobilier, de la restauration ou encore de la finance.

Si l'on s'attache à présent au business model des startups du panel, il apparaît que le modèle dominant est le BtoB (58% des startups), en particulier sur les startups intervenant sur l'industrie, le marketing, les activités de services et les applications et technologies d'entreprise. Le BtoC représente 31% des startups et domine de façon naturelle les secteurs liés au e-commerce (aménagement, enfance, mode, luxe, restauration...).

Les business models collaboratifs ou hybrides (BtoB & BtoC) restent peu répandus (11% du total des startups) mais semblent en développement (13% des jeunes pousses créées depuis 2013, contre 10% de celles créées précédemment). Ils sont particulièrement répandus dans les services à la personne (57% des startups du secteur), les transports (24%) et la finance (24%).

Par ailleurs, la première levée de fonds intervient en moyenne au bout de 2 ans après la création de l'entreprise, pour un montant moyen de 1 M€, variable de 500 k€ à 2 M€ selon les secteurs, la médiane se situant à 500k€.

Certains secteurs apparaissent plus « capital intensive » dès la première levée, en particulier les entreprises de services numériques (2,1 M€ en moyenne sur les premières levées) et les FinTech (1,6 M€ en moyenne sur les premières levées).

Tendances et dynamiques d'investissement 2014 - 2015

Pour Mehdi Essaidi, Directeur chez Capgemini Consulting, en charge de l'étude : « *Ce premier baromètre digital montre bien que la French Tech a le vent en poupe avec plus d'un milliard d'euros de levées de fonds, dont 100 M€ liés uniquement aux FinTechs, avec une offre de services qui se spécialise progressivement, et, contrairement aux attendus, des services plutôt orientés B2B* ».

Le montant cumulé de ces levées atteint 1016 M€, en nette augmentation par rapport à 2014 (+138%).

Le montant unitaire des levées augmente, passant de 1,5 M€ en moyenne en 2014 (médián : 900k€) à 2,6 M€ en 2015 (médián : 1M€). La levée de fond la plus élevée de 2014 (MenInvest, 23 M€) ne se classerait qu'à la huitième position du top 10 des levées en 2015.

Identité et comportement des investisseurs

Dans le cadre de ce baromètre, 500 acteurs ont été identifiés comme actifs dans le financement des startups en 2015. Ces investisseurs se répartissent en cinq grandes catégories :

- Les **fonds d'investissement** se sont positionnés sur près de 60% des transactions réalisées en 2015, sur des levées d'un montant moyen de 3,8 M€. Ils financent des startups de tout âge. Leurs investissements se sont globalement concentrés sur les secteurs d'activité les plus dynamiques : le marketing (17% des levées), les applications & technologies d'entreprise généralistes (10%) et l'Image & médias (8%). Ils investissent principalement en Ile-de-France (57%).
- Les **business angels** concentrent leurs investissements sur les startups plus jeunes (2.4 ans en moyenne) et sur des levées plus limitées (1,5 M€ en moyenne). Les secteurs privilégiés en 2015 ont été les secteurs du marketing (15%), de l'Image & des médias (12%) et des RH (10%).
- Les **entreprises** marquent une préférence pour les startups matures (3 ans en moyenne) et se positionnent sur des levées plus importantes (6,7 M€ en moyenne). On constate un positionnement fort sur les FinTechs (11%), le marketing (8%) et le transport (8%).
- Les [banques publiques d'investissement](#) se positionnent de manière marquée sur les entreprises matures (3,7 ans en moyenne), sur des montants moyens importants (5,6 M€), avec une couverture plus large du territoire (53% des levées en province) que les autres investisseurs. Notons que le périmètre de cette étude ne couvre que les opérations comportant une prise de participation, et exclut de nombreux modes de financement complémentaires (prêts aidés, subventions, etc.)
- Le **crowdfunding** se développe mais reste faible (6% des levées de 2015). Les levées portent sur des startups plutôt jeunes, sur des montants limités (0,5 M€ en moyenne). De manière notable, il apparaît que ce mode de financement est utilisé principalement par les secteurs impliquant un impact local (loisirs et tourisme notamment).

Les investisseurs étrangers se sont positionnés sur 14 % des levées de 2015, en augmentation de 30% sur un an. Ils se distinguent notamment des investisseurs français par le montant moyen des levées auxquels ils participent (8,3 M€ au global, 10,6 M€ pour les acteurs basés aux Etats-Unis).

Pour Numa Bourragué, Directeur Associé d'eCap Partner : « Cette étude témoigne à nouveau de la profonde mutation que connaît notre société grâce au numérique. Aujourd'hui ancré dans les usages, viable économiquement et vecteur d'emploi et de croissance, le secteur cristallise logiquement les investissements d'acteurs institutionnels plus nombreux et plus actifs que par le passé, mais aussi des acteurs corporate désireux de capter et de diffuser au mieux l'innovation. »

Stéphane Régnier, « Senior Vice President » chez Capgemini Consulting, précise : « Au delà de l'explosion des volumes et des montants investis, ce qui nous frappe est l'explosion en richesse de la proposition de valeur : de plus en plus de variété et de spécialisation, en termes de secteurs d'activité, de business models, de mode d'investissement... Cette richesse porte en elle les "disruptions" de demain – celles-là mêmes que nous nous attachons à préparer pour nos clients... D'ailleurs, au delà de l'analyse photographique de ce marché, ce baromètre nous dote d'un point d'observation inédit qui permettra, trimestre après trimestre, de mesurer de manière continue les dynamiques en cours et d'en dégager les principales tendances. »

METHODOLOGIE

Ce baromètre se focalise sur les entreprises répondant aux critères suivants :

- Disposer d'une activité liée au numérique
- Avoir réussi au moins une levée de fonds auprès d'un investisseur du capital risque
- Etre âgée de moins de 7 ans
- Société non cotée en bourse et indépendante

Pour établir cette base, nous avons fait l'inventaire complet des levées de fonds récentes (2010-2015) réalisées dans le numérique en France (1.999 levées de fonds identifiées) sur la base d'une veille sur les levées (50 médias sources, annuaire de levées,...) et d'une validation de ces informations auprès des investisseurs (screening des sites, validation des portefeuilles).

Pour chacune des entreprises ayant fait l'objet d'une de ces levées de fonds, ont été récupérés, sur la base de sources d'information publiques (Infogreffe, LinkedIn) les noms, date de création, adresse, effectifs, site web et description de l'activité des entreprises identifiées.

Le baromètre s'appuie ainsi sur un échantillon de 916 entreprises répondant à ces critères. Celle-ci ont été parcourues une à une et ont été affectées manuellement à un secteur d'activité et à un business model.

Accéder au baromètre : www.barometre-startups.org

A propos d'eCap Partner

eCap Partner est la banque d'affaires spécialiste de l'industrie numérique. Fondée en 2011 par deux digital natives, la société accompagne ses clients sur leurs opérations de cession, de levée de fonds et de croissance externe. En trois ans, la société a réalisé plus de 35 opérations, pour un montant cumulé de plus de 160M€.

Pour plus d'informations sur : <http://www.ecap-partner.com> @eCapPartner

A propos de Capgemini Consulting

Capgemini Consulting est la marque de conseil en stratégie et transformation du groupe Capgemini. Leader dans la transformation des entreprises et des organisations, Capgemini Consulting aide ses clients à concevoir et mettre en œuvre des stratégies innovantes au service de leur croissance et de leur compétitivité. La nouvelle économie numérique est synonyme de ruptures mais aussi d'opportunités. Les 3 600 consultants de Capgemini Consulting travaillent avec des entreprises et des

organisations de premier plan pour les aider à relever ces défis en menant à bien leur transformation numérique.

Pour plus d'informations sur : <http://www.capgemini-consulting.com> @CapgeminiConsul

A propos de Capgemini

Fort de plus de 180 000 collaborateurs et présent dans plus de 40 pays, Capgemini est l'un des leaders mondiaux du conseil, des services informatiques et de l'infogérance. Le Groupe a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 11,9 milliards d'euros. Avec ses clients, Capgemini conçoit et met en œuvre les solutions business, technologiques et digitales qui correspondent à leurs besoins et leur apportent innovation et compétitivité. Profondément multiculturel, Capgemini revendique un style de travail qui lui est propre, la « [Collaborative Business Experience™](#) », et s'appuie sur un mode de production mondialisé, le « [Rightshore®](#) ».

Plus d'informations sur : www.capgemini.com

Rightshore® est une marque du groupe Capgemini