

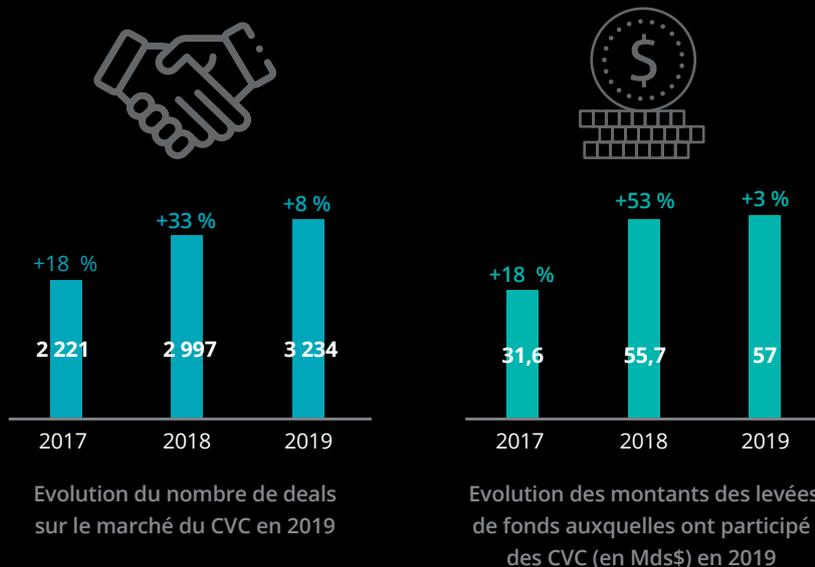


**Baromètre CVC - 4<sup>e</sup> édition**  
Les Corporate Venture Capitalists  
en France

Juin 2020

# 1 PANORAMA GLOBAL DU CVC

Le marché du CVC continue sa progression dans le monde en 2019 malgré un ralentissement par rapport à 2018...



... ce qui profite à l'accélération de la progression des investissements en Europe, contrairement à l'Asie qui a connu une baisse des investissements

Evolution des levées de fonds auxquelles ont participé les CVCs (en termes de montants investis et de deals) sur le marché du capital-risque américain, européen et asiatique (en Md\$) entre 2018 et 2019



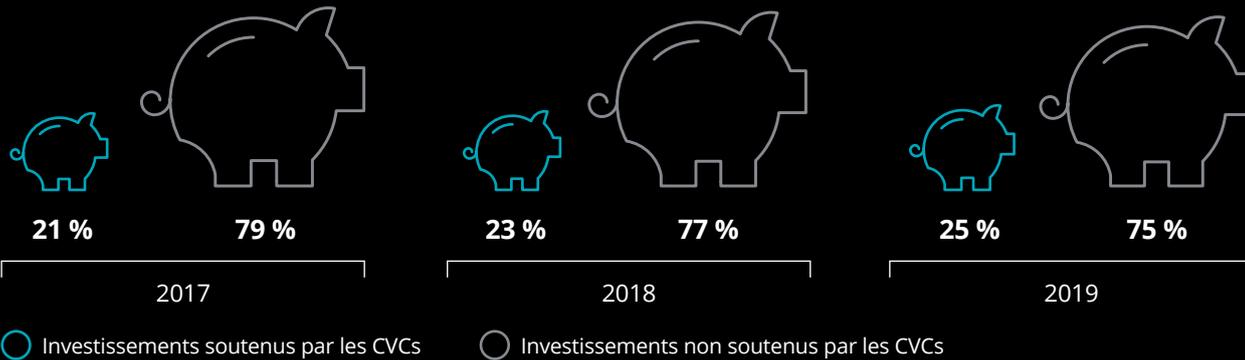
Le marché américain connaît un ralentissement de la croissance par rapport aux précédentes années en termes de nombres de deals et de montants investis.

Deux années consécutives de croissance, et l'Europe devient la zone géographique possédant la plus forte évolution tant en montants investis (+39%) qu'en nombre de deals (+24%). L'Europe continue de rattraper son retard sur les Etats-Unis et l'Asie et devient la grande gagnante de l'évolution du marché des CVCs au niveau mondial en 2019.

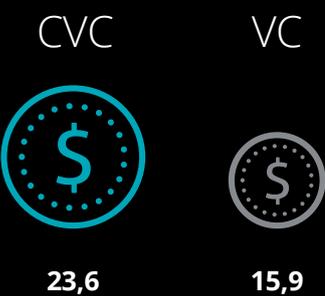
L'Asie enregistre une nette baisse des montants (-20% par rapport à 2018) principalement dû au ralentissement du marché chinois. Cependant, le marché asiatique se maintient par la très forte croissance de l'Inde et du Japon.

Le CVC continue également sa progression sur le marché du capital-risque dans le monde avec notamment des montants par deal nettement supérieurs aux VCs (48% supérieur en moyenne)

Evolution de la part des investissements sur le marché du capital-risque dans le monde



Montants moyens des levées de fonds auxquelles ont participé des CVCs et VCs (en millions d'euros)



**Le saviez-vous ?**

Les CVCs privilégient les investissements plus « late stage », notamment pour des raisons de synergies avec le groupe. La population VC est, quant à elle, très diverse et comprend beaucoup de véhicules d'essaimage / early stage (family office, BA, etc.) qui tirent la moyenne vers le bas.

*"Nous investissons principalement dans des startups un peu plus matures (Series A & B), notre objectif étant de collaborer directement."*

**Alliance Ventures**

Une progression du marché du CVC ces dernières années qui s'explique en partie par une multiplication des acteurs

Maturité des CVCs



**75 %**

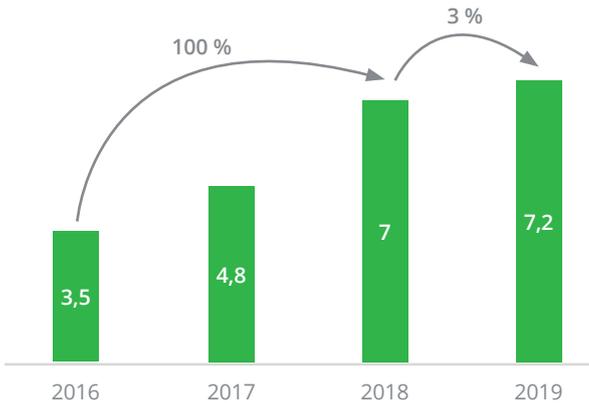
**des CVCs dans le monde ont moins de 5 ans d'existence**

Le nombre de CVCs créés ne cesse d'augmenter. En 2019, 941 CVCs ont été recensés comme actifs dans le monde contre 773 en 2018.

# 2 LE MARCHÉ FRANÇAIS

Le marché du CVC français suit la tendance générale observée au niveau mondial sur les montants investis et les deals réalisés

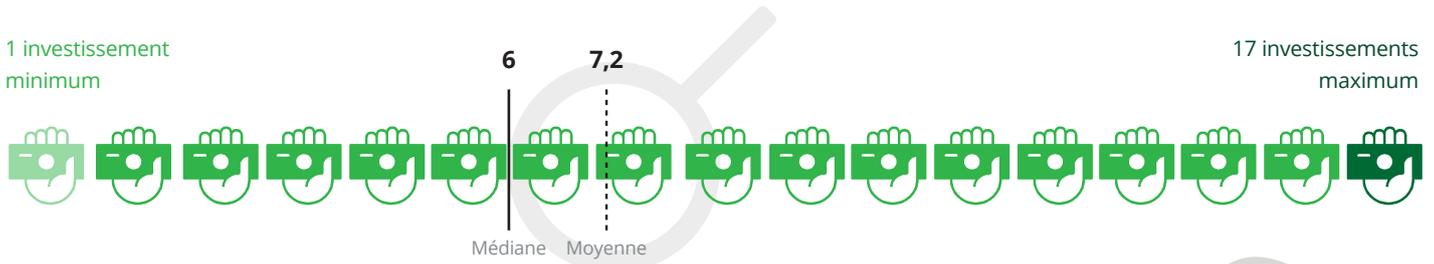
Une stabilisation du nombre moyen de deals depuis 2018



**En moyenne 7,2 investissements par CVC,** soit un ralentissement après 2 années de forte croissance

Evolution du nombre annuel moyen d'investissements par CVC depuis 2016

1 investissement minimum



17 investissements maximum

Nombre d'investissements en 2019

... et de montants investis, notamment pour les plus gros acteurs du marché



**19 748 095€**

montant moyen total des investissements sur 2019 par CVC, soit 20% de moins que 2018\*  
(\*recalculé pour considérer un périmètre égal)



**2 746 606€**

ticket moyen en 2019 par CVC, soit 22% de moins que 2018\*  
(\*recalculé pour considérer un périmètre égal)



## Les tendances des CVCs français concernant leur positionnement se confirment

Les CVCs français adoptent majoritairement une position de follower, une tendance globale poursuivie depuis 2017...

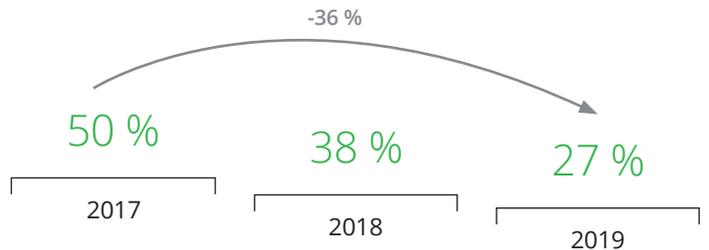


Position de lead majoritaire pour seulement **27%** des CVCs (contre 50% en 2017, soit une baisse de 46% en 2 ans)

... et continuent la consolidation de leur portfolio

**51 %** des investissements sont des réinvestissements dans des startups déjà existantes dans le portfolio des CVCs interrogés.

Evolution du nombre de CVCs adoptant une position de lead



## Les CVCs français face à la pandémie de la Covid-19

Face à la crise, les fonds restent attentifs à de nouvelles opportunités...

**73 %** des CVCs interrogés restent ouverts à de nouvelles opportunités tout en continuant de développer leur dealflow.

Tandis que **23 %** des fonds français ne gèrent pas de nouveau dealflow et restent focalisés sur les deals les plus avancés – **contre 5% des fonds européens et 20% des fonds internationaux.**



... malgré un coup d'arrêt des levées de fonds au mois de mars 2020

Les levées de fonds chutent de **65 %** en France au mois de mars 2020 par rapport au même mois de l'année précédente.

**Une reprise des investissements dans les startups françaises en avril**

Environ 200 millions d'euros ont été investis dans les startups françaises au cours des deux dernières semaines d'avril 2020, ce qui témoigne d'un regain d'activité après la chute des investissements.

Comment gérez-vous votre stratégie de dealflow au regard de la pandémie de Covid-19 ?



**73 %**

Nous restons ouverts à de nouvelles opportunités et développons activement notre dealflow.



**23 %**

Nous ne gérons pas de nouveau dealflow et restons focalisés sur les deals les plus avancés.



**4 %**

Autre

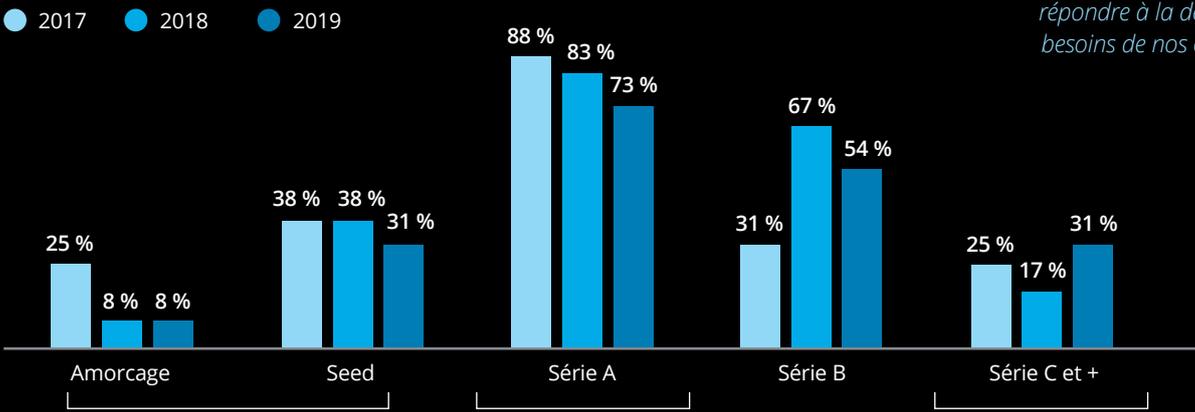
*"Nous adoptons une démarche à long-terme, notamment en investissant dans des relais durables de croissance pour le groupe. Si la promesse disparaît, nous nous désengageons."*

**EDF Pulse Croissance**

# 3 LES STRATÉGIES ADOPTÉES

## Stades d'investissement privilégiés par les CVCs français

Les investissements des CVCs se concentrent sur les stades d'investissement les plus avancés (A,B,C+), une tendance française à l'image de la tendance mondiale



Les investissements en amorçage et seed continuent de reculer. Entre 2017 et 2019, les investissements en amorçage ont été **divisés par 5**.

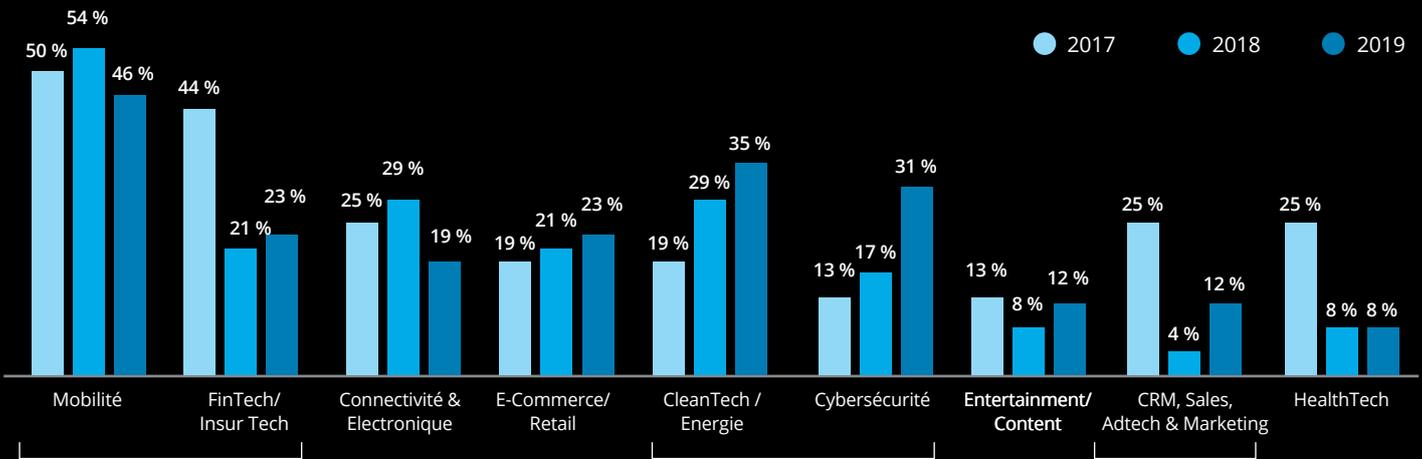
Les investissements de CVCs français en série A sont majoritaires ce qui confirme la tendance mondiale : **plus de la moitié** des deals backés par des CVCs dans le monde sont des séries A.

Les investissements de CVCs français en série C et au delà connaissent une forte progression : **+ 14 points en 2019**.

*"A travers nos investissements, nous restons proches du cœur de métier tout en faisant attention aux tendances majeures. Cela permet au groupe de se positionner en avance de phase pour dessiner l'entreprise de demain, répondre à la demande, répondre aux besoins de nos clients et s'adapter aux nouveaux marchés."*

EDF Pulse Croissance

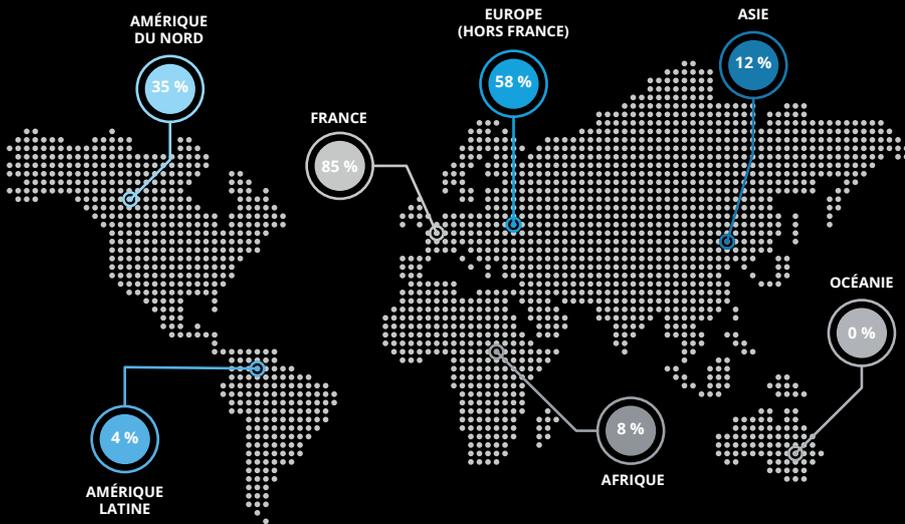
## Secteurs d'investissement privilégiés par les CVCs français



En 2019, le secteur des **FinTech/InsurTech** reprend sa progression après avoir enregistré une baisse significative en 2018. A l'inverse, en 2019, le secteur de la mobilité recule dans les secteurs d'investissement privilégiés des CVCs français.

Depuis 2017, les investissements dans les secteurs **CleanTech/Energie** et de la **Cybersécurité** enregistrent les plus fortes progressions.

Les outils de **CRM et technologies de marketing** connaissent un rebond en 2019.



Comme en 2018, les investissements des CVCs français interrogés sont principalement orientés vers des marchés matures (France, Europe et Amérique du Nord).

Le dynamisme du marché asiatique continue également d'attirer les investissements tandis que l'Afrique progresse dans les zones d'investissement privilégiées par les CVCs français.

L'Amérique Latine fait son apparition pour la première fois dans les zones d'investissement privilégiées.

## Les critères ESG, des critères de plus en plus présents lors du choix d'un investissement

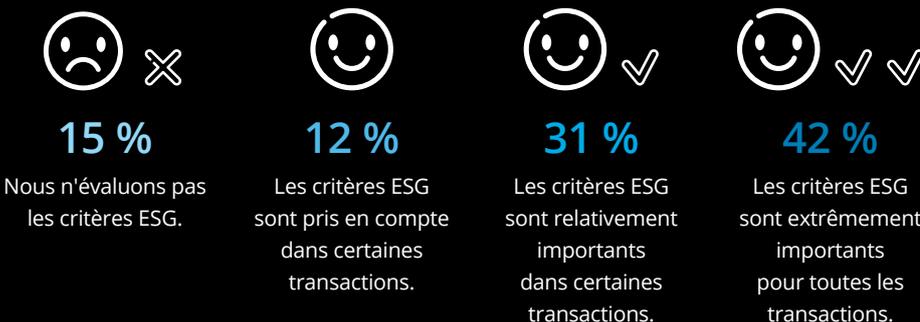
Evolution des investissements ESG dans le monde du capital-risque entre 2016 et 2018



Les investissements ESG - ou les stratégies qui prennent en considération les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance d'une entreprise - ont atteint plus de **30 000 milliards de dollars en 2018 dans le monde**, et certaines estimations indiquent que leur progression pourrait s'accélérer pour atteindre 50 000 milliards de dollars au cours des deux prochaines décennies.

Une tendance qui est confirmée par les CVCs français en 2019 qui pour **85% d'entre eux** disent prendre en compte les critères ESG lors de leur choix d'investissement.

### Dans quelle mesure est-il important pour votre CVC d'évaluer les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) en amont de l'investissement ?



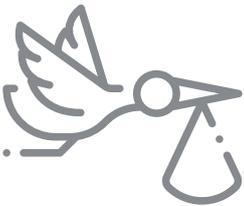
*"Dans le contexte actuel, le positionnement sur des chaînes de valeurs durables et respectueuses constitue un facteur de succès supplémentaire"*

**Orange Ventures**

# 4 QUI SONT LES CVCs FRANÇAIS ?

## La carte d'identité des CVCs français

### Création



Les premiers fonds CVC en France ont fait leur apparition dès **2008**.  
**50 %** des fonds ont été créés après 2015.

### Modalités de mise en œuvre



**65 %**

des fonds ont établi une gestion autonome



**27 %**

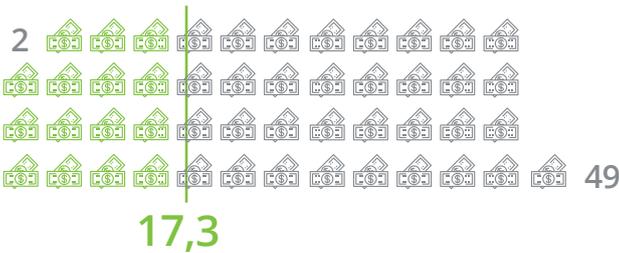
Autre



**8 %**

des fonds ont une gestion mutualisée avec un VC

### Nombre d'investissements réalisés depuis le début de la création du fonds



### Taille du portefeuille



"Nous avons fait réaliser une analyse de notre portefeuille par nos actionnaires, et 75% de nos investissements sont considérés comme étant absolument stratégiques pour le groupe. C'est un véritable signe de succès pour nous."

Alliance Ventures

## La composition des équipes des CVCs français en 2019

Équipes pouvant aller de **2** à **24** collaborateurs



avec

**2**

nouveaux recrutements en moyenne sur 2019



**8**

collaborateurs en moyenne



&



dont 4 en charge d'investir (40% de femmes)



et 4 en fonction support

## Zoom sur la place des femmes dans le secteur français du CVC



**Les femmes restent peu représentées dans l'écosystème mondial du capital-risque...**  
Le secteur de l'investissement dispose du plus faible pourcentage de femmes à des postes de direction (seulement 4 %).

**... alors que les CVCs français sont de plus en plus inclusifs dans la composition de leurs équipes**  
Presque la moitié des effectifs en moyenne sont des femmes en 2019 contre seulement 1/3 l'année précédente.  
De plus, les équipes en charge de l'investissement s'approchent de la parité avec 40% de femmes.

*"Malgré les campagnes de recrutement, les CVs de femmes arrivent en moindre quantité. Il en est de même dans les métiers du numérique. L'écosystème innovation est impacté dans sa globalité."*

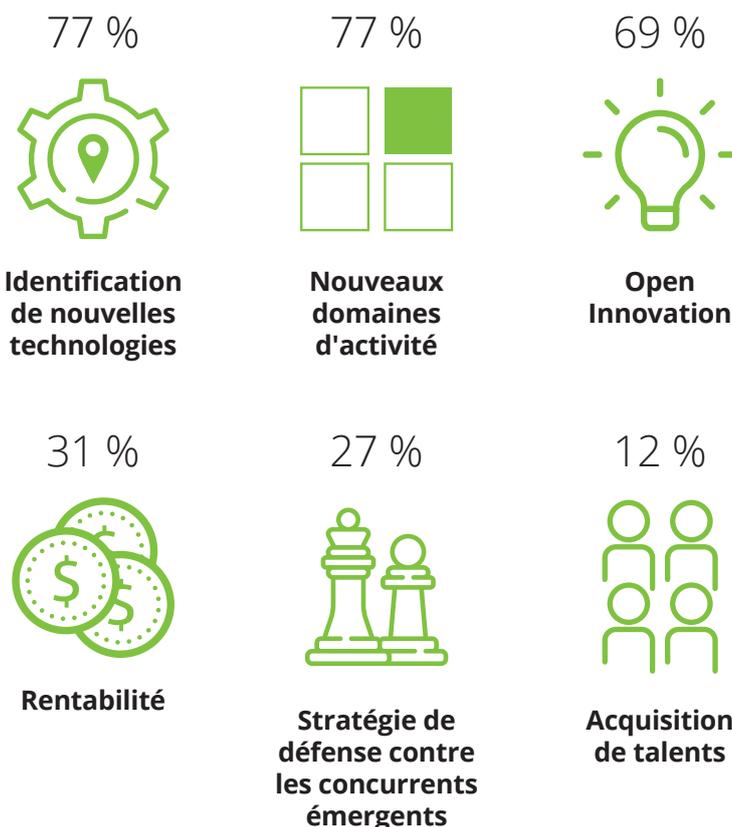
**EDF Pulse Croissance**

*"Un changement est en train de s'opérer dans les équipes de VC aussi, avec davantage de femmes recrutées dans les équipes d'investissement. Certaines deviendront Partners, elles serviront de modèles et de figures féminines inspirantes. Chez Alliance Ventures, près de 40 % de l'équipe est composée de femmes."*

**Alliance Ventures**

## Les CVCs français : entre objectifs financiers et stratégiques

Les enjeux identifiés par les CVCs français en 2019



A la différence des VC traditionnels les CVCs français poursuivent des **objectifs stratégiques** en plus des objectifs financiers.

Leurs investissements sont principalement réalisés dans le but de :

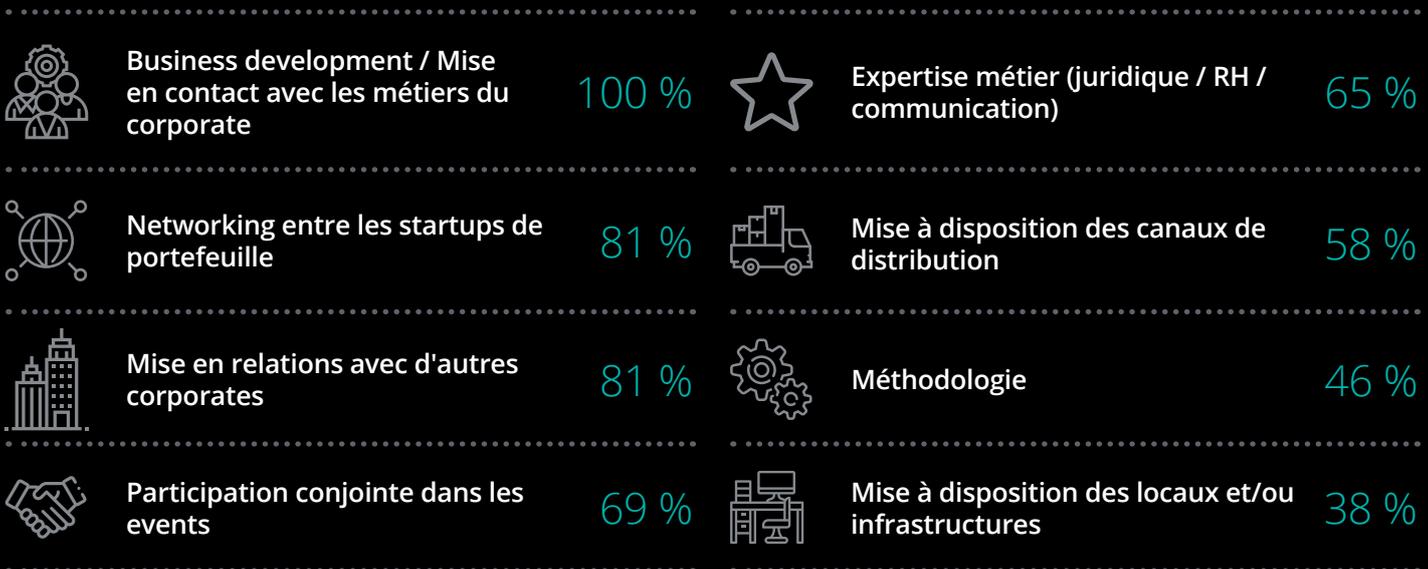
- développer de nouvelles activités pour **77 % d'entre eux**,
- identifier de nouvelles technologies pour **77 % d'entre eux**,
- entreprendre des démarches d'Open Innovation pour **69 % d'entre eux**.

# 5 CRÉATION DE VALEUR

L'Open Innovation est au cœur de l'activité du CVC

En effet, l'activité des CVCs dépasse largement le financement :

Tout d'abord en proposant différents types d'accompagnement aux startups de leur portefeuille ce qui leur permet de bénéficier des ressources et de l'expertise métier...



... mais aussi à travers l'expérimentation. En effet, 91% des répondants déclarent avoir réalisé des PoCs avec les startups de leur portefeuille. Parmi ces 91%, en moyenne plus de 5 PoCs ont été réalisés.



### Le saviez-vous ?

L'Open Innovation permet aux entreprises mères de transformer leur business model

- En offrant une proposition de valeur différenciante pour les clients à travers de nouveaux produits
- En améliorant l'expérience de tous les utilisateurs, clients et collaborateurs

Quels sont les objectifs principaux de ces PoCs ?

69 %



**Fournir de nouveaux produits**

62 %



**Accéder à de nouveaux écosystèmes d'innovation**

58 %



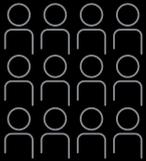
**Améliorer les processus internes**

42 %



**Externaliser la R&D et développer de nouvelles technologies**

## Un lien fort entre le CVC et les équipes corporates, qui sont très impliquées dans l'activité



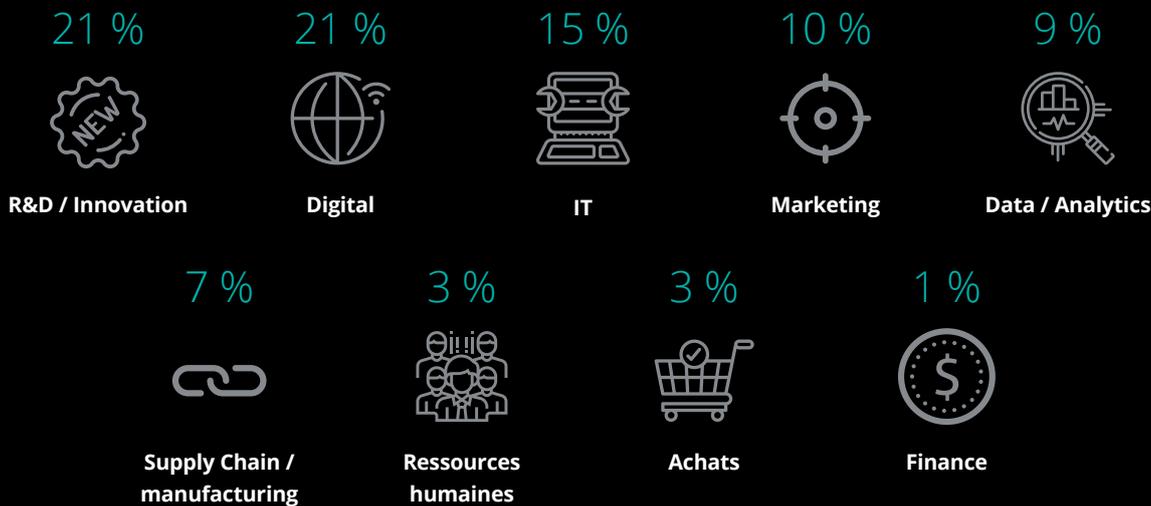
### Une collaboration continue et très structurée pour 65% des CVCs

Toutes les équipes de l'entité mère réalisent des PoCs avec les startups du portefeuille, mais ce sont majoritairement les équipes IT, Innovation et Digital qui ont une appétence pour les expérimentations et représentent 66% des effectifs collaborant avec les startups.

*"Tisser des liens avec les métiers, de manière structurée, agile et équilibrée, est d'ailleurs un avantage compétitif et un vrai facteur d'attractivité auprès des startups."*

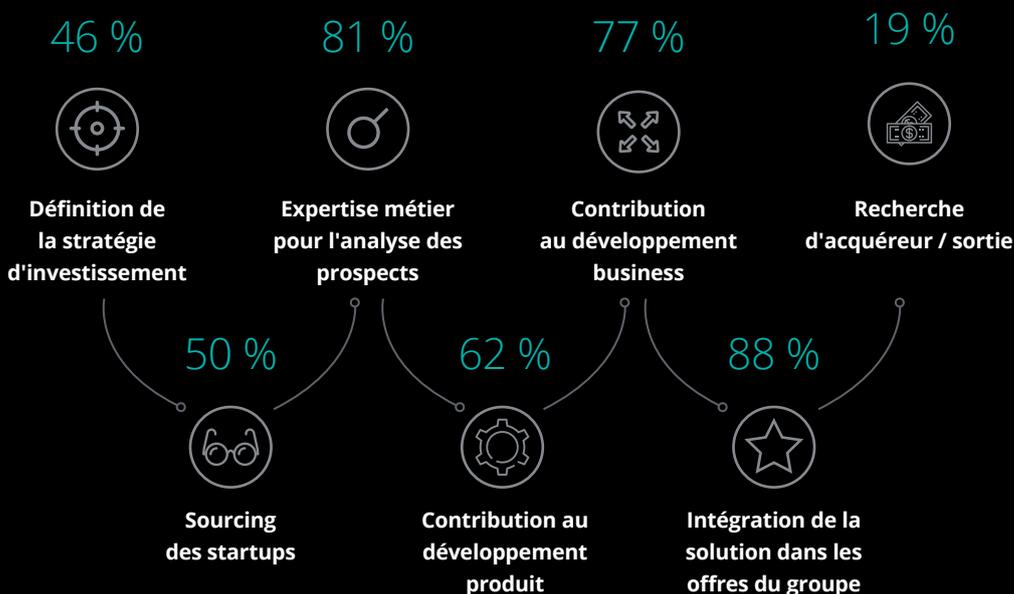
**Orange Ventures**

Quelles équipes de l'entreprise mère réalisent des PoCs avec les startups de votre portefeuille ?



Les équipes sont sollicitées sur l'intégralité de la chaîne de valeur, de la définition de la stratégie d'investissement à la sortie

Pour quelles étapes de votre activité CVC sollicitez-vous le support d'équipe Corporate ?



*"L'implication des métiers est très structurée. Nous animons un groupe d'une quarantaine de personnes, sur différentes fonctions, qui dédie 20% de leur temps au Venture. Ils leveragent leur expertise ainsi que celle de leur équipe pour qualifier les cibles."*

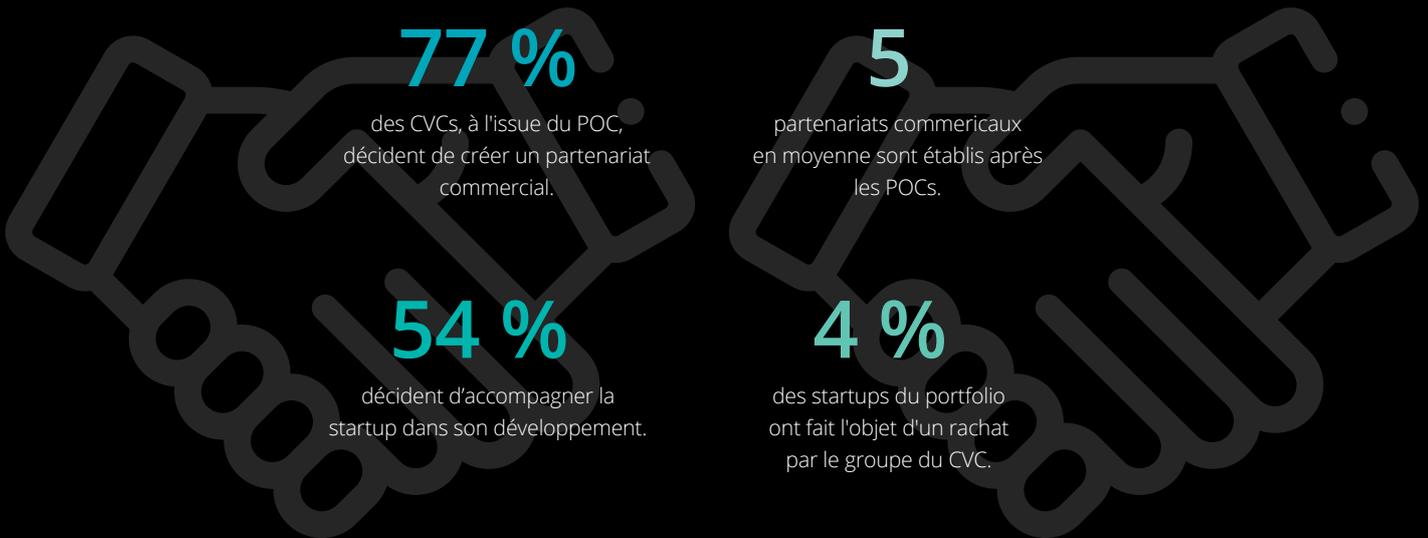
**Alliance Ventures**

*"L'enjeu du fonds, c'est d'anticiper les ajustements nécessaires des métiers du groupe pour transformer progressivement celui-ci vers ce qu'il doit continuellement devenir pour s'adapter au marché."*

**EDF Pulse Croissance**

## Après l'expérimentation, le partenariat

La majorité des POCs sont fructueux et mènent à des partenariats ou à l'accompagnement de la startup



Cependant, des challenges subsistent quant à l'intégration de la startup dans le corporate

Dans quelle mesure avez-vous pu passer l'idée/la technologie/le produit à l'échelle dans votre cœur de métier ?



Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'énoncé suivant : "Les activités de notre CVC ont eu un impact significatif sur le modèle commercial et/ou opérationnel cœur de l'entreprise" ?



# 6 LE MOT DE LA FIN

## LES PHRASES À RETENIR

### La majorité des POCs sont fructueux et mènent à des partenariats ou à l'accompagnement de la startup

“ Le premier facteur clé de succès, c'est l'équipe en place et notamment son management. Ce sont eux qui vont choisir, comprendre et appréhender le marché, afin de garantir le positionnement adéquat de la startup et son adaptation au fil de l'eau.

**EDF Pulse Croissance**

“ Nous regardons le track record de l'équipe, leur background, leur complémentarité, mais surtout leur vision et leur attitude. On veut qu'ils soient confiant en eux-mêmes sans pour autant être arrogant. La malléabilité cérébrale est aussi très importante, cela témoigne d'une véritable capacité à s'adapter, à pivoter le cas échéant. Ensuite viennent la proposition de valeur, qui doit répondre à un pain point clairement identifié, et la taille du marché adressé, celui dans lequel on voit la startup en capacité d'atteindre un niveau de valorisation permettant un bon retour financier pour le fonds.

**Alliance Ventures**

### Collaboration corporates et startups – Des appréhensions marginales, qui s'effacent grâce à la force de frappe du groupe et la valeur de son accompagnement

“ Le rattachement au corporate peut représenter un point bloquant, selon la culture entrepreneuriale plus ou moins forte des interlocuteurs. Notre rôle est d'aider les sociétés, accélérer leur développement et créer des synergies avec nos métiers. Les startups bénéficient dès lors de l'accès à la force commerciale du groupe, de l'expertise technologique, de la puissance de la R&D, de la visibilité du groupe et d'un actionnaire qui aide, coach et accélère les startups.

**EDF Pulse Croissance**

“ Il est de notre responsabilité de prouver à ceux qui pourraient encore en douter que nous sommes compétitifs (performance financière, rapidité d'exécution, ...) et de démontrer les avantages à travailler avec un corporate (expertise, réseau de distribution, écosystème de clients ...). Chez Orange Ventures, nous avons mis en place une gouvernance adaptée pour prendre très vite les décisions d'investissement et des process agiles de go-to-market communs Orange/start-up avec les BUs du groupe.

**Orange Ventures**

### La pandémie de Covid-19 - un sujet conjoncturel qui devient structurel

“ Pour Alliance Ventures, par exemple, un sujet qui a émergé est naturellement celui de la santé (sur nos lignes de production, chez nos concessionnaires, dans nos véhicules en service de mobilité partagée). Des questions se posent aussi sur l'évolution à venir de l'économie du partage (car sharing, achats de véhicules vs modèles d'abonnement ?). Les impacts seront aussi forts sur le retail, avec une accélération de la consommation en ligne. Pour vendre des voitures, une part croissante de la vente se fera en amont. Il va falloir renforcer l'expérience client en amont de la visite chez le concessionnaire.

**Alliance Ventures**

## Enquête sur le marché du CVC français menée auprès de 26 CVCs dont :

Safran Corporate Ventures, Edenred Capital Partners, Open CNP, Sopra Steria Ventures, ENGIE New Ventures, SNCF Digital Ventures, La Poste Services 4 Equity, Via ID, BOLD, EDF Pulse Croissance, MAIF Avenir, Alliance Ventures, CMA CGM Ventures, SEB Alliance,

Macif Innovation, Total Carbon Neutrality Ventures, Arkéa Capital, Orange Ventures, Société Générale Ventures, Convivialité Ventures, OneRagtime Aria, SUEZ Ventures, ALIAD, Accor New Business, One Innovation, ISAI Cap Venture.

## Sources

Association française de la gestion financière, CB Insights, Crunchbase, Maddynews, Harvard Business Review, Frenchweb, CNBC.

# Orange Ventures

Orange Ventures est le fonds de Venture Capital du Groupe Orange. Doté de 350M€, il vise à prendre des participations minoritaires dans des startups à forte croissance qui développent des solutions innovantes, des technologies disruptives, et inventent les business models de demain. Partie intégrante du plan Engage 2025, Orange Ventures est un fonds d'investissement doté d'objectifs financiers en ligne avec les standards de l'industrie. Orange Ventures s'appuie également sur les atouts du Groupe pour accélérer le développement des startups de son portefeuille, et en retour permettre à Orange de se positionner sur de nouveaux modèles d'activité, d'adresser de nouveaux clients, et d'enrichir son offre de services.

Orange Ventures  
78 rue olivier de serres Paris 75015

© Juin 2020 - Tous droits réservés – Studio Design Deloitte Paris