



Retour sur Capital Week

J'ai participé la semaine dernière à Capital Week, l'événement pour investisseurs et entrepreneurs organisé par MarTech & Finance. Il avait lieu dans une annexe de la Sorbonne au boulevard Malesherbes dans le 17ème à Paris.



Avec LeWeb3 et Tremplin Sénat, c'est un des événements parisiens incontournables de l'année pour les entrepreneurs à la recherche de financements.

J'étais présent – comme invité – sur deux jours sur les trois de la manifestation.

- **Capital Workshop** : premier jour d'atelier de formation pour les entrepreneurs. Le plus intéressant et le mieux fréquenté des trois jours.
- **Capital Angels** : un second jour dédié aux business angels et aux entrepreneurs cherchant ce type de financement.
- **Capital IT** : simultanément à Capital Angels, dédié aux VCs et aux entrepreneurs de startups plus avancées dans leur développement.
- **Capital Transfert** : le troisième jour, dédié au transfert technologique de la recherche vers les startups.

Il y a eu en tout 700 personnes présentes étalées sur les trois jours selon l'organisateur. Mais pas plus de 200 à la fois dans la salle de plénière le premier jour, le plus rempli. L'assistance des 220 entrepreneurs présents était hétérogène en termes d'expérience. Beaucoup d'entrepreneurs ne connaissaient pas bien les mécanismes de financement. C'est pour cela qu'ils participaient! La notion de "term sheet" était par exemple étrangère à nombre d'entre eux.



En quelques mots, quel bilan peut-on faire d'un tel événement ? C'est pas mal, on apprend un peu, on rencontre toujours les mêmes personnes... ce qui est agréable pour faire le point. Mais c'est aussi un "*peut mieux faire*". La logistique pourrait être améliorée, tout comme la mise en scène et la théâtralisation des présentations des startups. Il serait bon d'approcher le niveau d'exécution de l'événement équivalent aux USA: **Demo** qui est maintenant incontournable, et dont les *itches* de startups sont **webcastés** après l'événement. Il serait aussi préférable d'avoir un seul "track" dans l'événement pour éviter la dispersion d'une audience qui s'étiolé rapidement.

Pour les startups, c'est au mieux une opportunité de rencontrer quelques investisseurs potentiels, et au pire, un moyen de se faire bizuther et de rencontrer l'indifférence après sa présentation !

Points forts

- La **nombre et la diversité des projets** présentés, avec quelques uns d'intéressants (voir une liste non exhaustive plus loin). Même si on en trouve dans le tas qui ne respectent pas les basiques d'une bonne présentation.
- Le nombre de **business angels** présents la seconde journée. La salle de Capital Angels était remplie toute la journée.
- Plusieurs **sessions très instructives** le premier jour et le second sur le processus de financement auprès de réseaux d'amorçage, de business angels et de VCs. Cela me donnera l'occasion d'un second post sur Capital Week, après celui-ci et de mettre à jour mon **document sur l'entrepreneuriat** dans la high-tech. Les sessions couvraient également le recrutement, l'international, la propriété intellectuelle.
- Une belle session sur les **techniques de présentation** de projets par Emmanuel Libaudière, qui est un bon animateur. Il s'est appuyé sur l'exemple de MarTech & Finance pour présenter deux formes de pitches. L'un orienté sur ce qu'il fait "à bas niveau" et l'autre sur la mission "à haut niveau", le second étant censé être plus efficace. Probablement, mais on assiste trop souvent à des pitches où l'on ne comprend pas ce que la société fait précisément et même quel est son métier. Il faut donc les deux!
- Quels **intervenants non français** : notamment une américaine (Desktop Factory) et un hollandais (GreenPeak). Il en faudrait encore plus !
- La **qualité des dossiers** remis aux participants avec une fiche par startup présentée. C'est un basique mais il est bon de souligner qu'il est bien là !

Points faibles

- La **participation des VCs** semblait assez faible cette année. Et elle est en décline constante ces dernières années.
- Le manque de **fiabilité des investisseurs** aux rendez-vous d'affaire. Certains entrepreneurs m'ont ainsi fait part de "lapins" posés par des VCs qui n'avaient pas eu la correction de s'excuser. Pratique et manque de fiabilité malheureusement trop courants en France !
- Le **lieu** où il n'était pas très facile de naviguer, notamment pendant les périodes de réseautage et du déjeuner.

- La **structure de l'agenda** avec des présentations de startups en parallèle dans deux sessions, l'une pour les Business Angels et l'autre pour les VCs. L'audience était importante pour les premières et très faible pour les secondes. Si parallélisme il y avait, il aurait mieux valu le faire par thématique (greentech, med/biotech, software/Internet) même si cela pouvait mélanger des sociétés dans un stade de maturité différent.
- Il y avait très peu de participants le **dernier jour**. Et je n'y étais pas. C'est un participant qui m'a fait part de l'échec de cette journée, inscrite dans le marbre !

Startups présentées

Plusieurs dizaines de projets en tout genre faisaient donc un pitch en plénière. Ils avaient 10 minutes pour se présenter devant soit des business angels soit des VCs. Une trentaine d'autres startups étaient présentes pour des "rendez-vous d'affaire" avec des investisseurs potentiels.

Voici quelques projets potentiellement intéressants ou tout du moins intrigants :



3D2+ et son site KidNet, un site intégrant des univers en 3D qui est un démonstrateur de la technologie 3D intégrée par 3D2+. La société est en fait plutôt un prestataire de services. Les technologies 3D qu'ils intègrent sont tierces, et en partie open source. Bonne équipe à compétence mixte avec un Centrale Lille et un ESC Lille.

Align, qui commercialise un accessoire d'alignement des pieds pour jouer au golf, utilisant un laser. Projet original qui a probablement un marché cible de taille et qui plus est solvable.

Bazile Telecom qui propose un service pour les seniors à base d'un téléphone GSM à un seul bouton et d'un centre d'appel. J'espère que leur travail de segmentation a été bien réalisé car seuls une part des seniors peuvent être intéressés par ce genre d'offre. Mais laquelle ?

BinarySec qui édite des logiciels de sécurité pour sites web. Sorte d'antivirus pour les sites. Le marché serait en explosion et pas clairement délimité. Le créateur, Richard Touret, a de longues années d'expérience dans l'industrie du logiciel.

Display Factory est une startup américaine présentée par sa CEO Cathy Lewis. Un projet intrigant : la production et la commercialisation d'une imprimante "3D" grand public (*photo ci-dessous*). Qui permet de créer des objets en trois dimensions à partir d'une matière à base de nylon. Ils visent plein de marchés de niches dont on peut se demander s'ils vont représenter une masse critique suffisante : écoles, recherche, création de "winks" (avatars des systèmes de messagerie instantanée), jouets, etc. L'imprimante imposante est lancée à \$5K et devrait à terme se retrouver en dessous de \$1000. La boîte a déjà levé \$15m de capital risque pour se lancer ! Il faut tout de même 6 à 8 heures pour créer un objet. Mais l'histoire ne dit pas quel est le prix des consommables ! En tout cas, la société démocratisera certainement cette gamme d'imprimante qui valent aujourd'hui des dizaines de \$K.



Feedbooks, une plateforme de téléchargement de livres électroniques compatible avec tous les ebooks et formats. Est-ce que cela fera le poids face à Amazon ?

FriendsClear, un site de gestion de prêts bancaires de particuliers à particuliers créé par une équipe expérimentée des secteurs bancaires, Internet et télécoms.

GreenPeak Technologies, est une startup hollandaise qui propose des capteurs wireless qui n'ont pas besoin de source d'énergie. C'est une plate-forme de composants génériques autour de laquelle peuvent être développées des solutions logicielles verticales.

Kizoa est un site de partage de photos lié notamment à des cadres photos communicants de la marque Telefunken. Hum. Marché encombré... J'ai déjà croisé ce genre de solutions au CES de Las Vegas, notamment chez Ceiva.

Limonetik propose un moyen de paiement sur Internet non bancaire valable sur tous les sites Internet. L'équipe a l'air solide, et secondée par quelques business angels expérimentés comme Pierre Kociusko-Morizet, de Price Minister.

Physical Networks, qui propose un logiciel de gestion de datacenters, avec déjà quelques grands clients et un partenaire de taille: IBM. Avec une excellente présentation du dynamique Philippe Haustete.

Senda est un éditeur de services d'infomobilité, qui fournit à des personnes en déplacement automobile des informations sur le temps de parcours pour leur destination et le meilleur moyen d'y arriver. Le service indique même l'heure à laquelle il vaut mieux partir pour minimiser son temps de trajet. Très utile pour les métiers où le temps presse et est aussi important que la prédictibilité.

Senso est un opérateur télécom de voix sur IP en marque blanche. Le marché français à lui tout seul est vaste avec une "long tail" de 300 opérateurs FAI et ASP ! La société est déjà sur un rythme de chiffre d'affaire d'environ 700K€ annuel.

Tilter, un nouveau moyen de transport de la société SynergEthic. C'est un trois roues pour les déplacements urbains. Sécurité, confortable, maniable et stable. Et clean, car fonctionnant sur batteries. Cela me rappelle un peu le projet **Dreamslide**. Mais le produit est cher : 9500€. Contrainte classique tant qu'il n'est pas industrialisé en volume.

TiViPro est un "concepteur d'espaces de communication BtoB", qui commence par un site de vidéos BtoB. Son service consiste à commercialiser à des entreprises des moyens de production et de diffusion de vidéos dont la consultation est gratuite. TiVipro était partenaire de Capital Week et son créateur, Alexandre Farro, a

passé le plus clair de son temps à interviewer les participants !

Ubcast, qui propose un service mobile innovant pour intégrer de la vidéo live dans des systèmes de géolocalisation. Avec sur la carte du lieu où vous vous trouvez, les vidéos de ce qui se passe dans les lieux avoisinants. Par exemple : salle de spectacle ou discothèque. La boîte est créée un un (très dynamique) binôme INT Ingénieur et INT Management. Ce qui rappelle l'originalité de l'INT, cette école mixte ingénieur/business school. Une formule bien trop rare en France !

And the winners are...

Et les gagnants dans tout ça? Il y avait quatre élus :

- Meilleure innovation de Capital IT : **Advance IT**, une société également lauréate de Scientipôle Initiative qui propose un logiciel de collecte de données industrielles dans un portail web.
- Meilleur potentiel de croissance de Capital IT : la société d'affiliation Internet **NetAffiliation/C2B**.
- Meilleure innovation de Capital Angels : **Olea Medical**, un éditeur de logiciels d'analyse d'images médicales spécialisé dans la neurologie.
- Meilleur potentiel de croissance de Capital Angels: **FriendsClear**, déjà présenté plus haut.

Mais globalement, comme dans tous les exercices de ce genre, on trouve énormément de "feature companies", hyper-spécialisées dans des marchés niche. Et très peu d'entreprises à plate-forme et à écosystèmes qui présentent de réelles ambitions. Toutes les startups présentes pouvaient atteindre 10m€ à 20m€ de chiffre d'affaire en cas de réussite et au bout de 3 à 5 ans. Aux USA, on appelle cela des "petits joueurs". Petite ambition peut-être du fait d'un capital risque encore timoré et d'une internationalisation toute aussi timide des projets.

A suivre...

Dans le post suivant, je m'attarderai sur les choses que j'ai pu apprendre à Capital Week sur le process de financement des startups.

Cet article a été publié le 28 avril 2008 et édité en PDF le 25 décembre 2021.
(cc) Olivier Ezratty – "Opinions Libres" – <https://www.oezratty.net>