



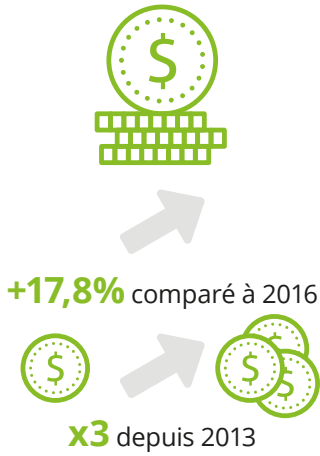
## Baromètre

Les Corporate Venture  
Capitalists en France

Juin 2018

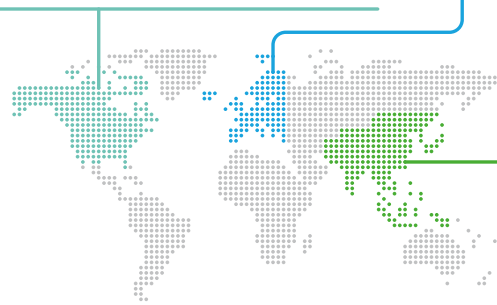
## 1. UN MARCHÉ EN FORTE CROISSANCE QUI FAVORISE LES INVESTISSEMENTS

**31 Mds\$** investis par les CVCs dans le monde en 2017



En 2017, le marché nord-américain, considéré comme mature et stable, affiche une augmentation du nombre de deals de **0,8%** par rapport à 2016. Cependant, le marché nord-américain concentre **49,0%** des investissements des CVCs dans le monde

L'Europe est une zone de forte croissance pour l'activité des CVCs avec **25,6%** d'augmentation du nombre de deals par rapport à 2016



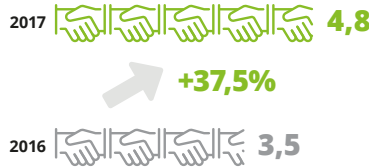
L'Asie, zone principale de croissance de l'activité des CVCs, a enregistré une augmentation du nombre de deals de **64,8%** par rapport à 2016

### FOCUS SUR LA FRANCE (COMPARATIF ENTRE 2016 ET 2017) :



Hausse des montants moyens investis par CVC sondé

Hausse des montants totaux investis par les CVCs sondés, qui devrait se poursuivre en 2018 selon 50% des répondants



Hausse du nombre moyen d'investissements réalisés par CVC sondé

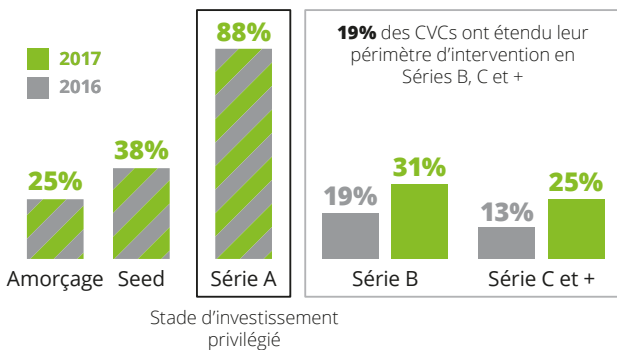


Baisse des tickets moyens des investissements réalisés par les CVCs interrogés

Les CVCs français investissent donc de plus grosses sommes (au total et en moyenne), effectuent un plus grand nombre de deals mais engagent des tickets moyens plus faibles par opération

## 2. UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT QUI ÉVOLUE

### STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT SUIVIE PAR LES CVCS



Chez **83%** des CVCs interrogés, la majorité de leurs investissements en 2017 consistait en de nouveaux investissements et non en des réinvestissements dans des start-ups déjà en portefeuille



Le marché américain présente un degré de réinvestissement plus élevé, sans doute dû à sa plus grande maturité : les dix plus gros CVCs US\* ont un taux de réinvestissement qui oscille entre **48%** et **65%** du nombre total d'opérations

\*classement CB Insights



**Un CVC sur deux** privilégie en général la posture de co-investisseur sur une opération ...

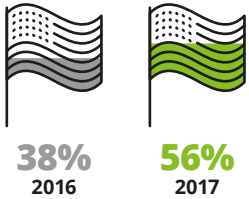
... alors que seuls **28%** des CVCs sondés préfèrent une orientation de Lead



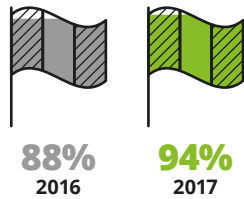
Cette attitude correspond à la tendance plus globale des CVCs dans le monde : d'après le GCV report 2018, seuls **19%** des CVCs choisissent une orientation de lead sur plus de la moitié de leurs opérations

## ZONES GÉOGRAPHIQUES D'INVESTISSEMENT PRIVILÉGIÉES

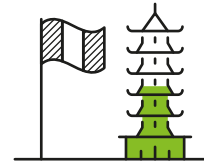
CVCs avec une start-up Américaine en portefeuille



CVCs avec une start-up française en portefeuille

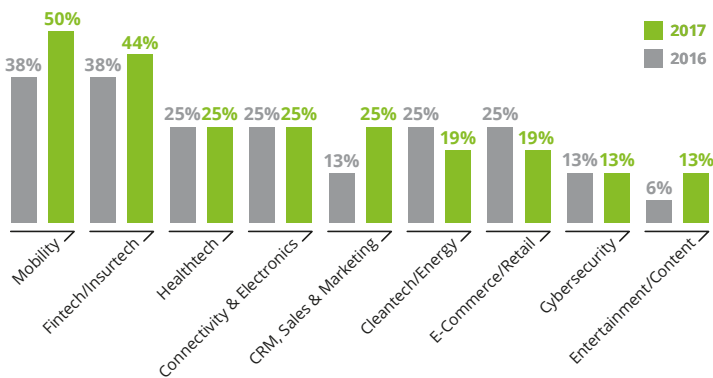


Les CVCs envisagent de renforcer leurs investissements en priorité en Europe du Nord (83%), en France (72%) et en Amérique du Nord (67%) dans les prochaines années

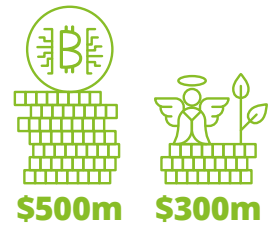


Le dynamisme du marché asiatique (+64,8% de hausse du nombre de transactions en 2017) attire les CVCs français sondés, qui sont 50% à vouloir y investir dans les prochaines années

## SECTEURS D'INVESTISSEMENT PRIVILÉGIÉS



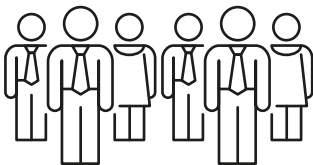
Seul 6% des CVCs projettent de réaliser un investissement en ICO dans les 12 prochains mois ...



Les CVCs français ne semblent donc pas avoir suivi l'engouement de certains investisseurs pour ce mode de financement, qui a explosé en 2017 et qui s'est réduit suite à une chute soudaine de la « crypto-hype »

## 3. UNE ADAPTATION DES ACTEURS AUX PRINCIPAUX ENJEUX ET ÉVOLUTIONS ATTENDUES

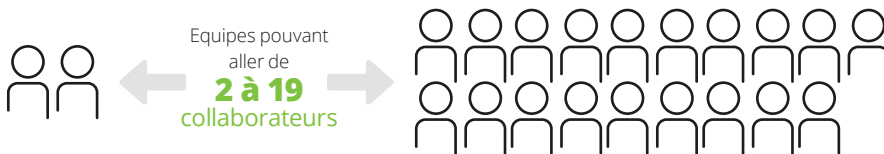
### ÉQUIPES



**6,6 collaborateurs**  
Taille moyenne des équipes (contre 18+ aux États-Unis)



**82% des répondants** ont embauché de nouveaux collaborateurs en 2017



### BUREAUX



**22% des CVCs** déclarent avoir ouvert des bureaux à l'étranger depuis 2016 (Asie du Sud-Est, États-Unis, Allemagne, Royaume-Uni et Afrique)

### PRINCIPAUX ENJEUX DE 2018



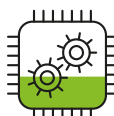
**83%**  
Développer les synergies avec les métiers du Groupe



**39%**  
Faire évoluer la stratégie d'investissement

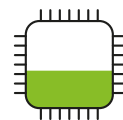


**39%**  
Étendre la présence géographique



**28%**  
Développer des axes technologiques

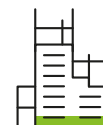
### DISRUPTIONS MAJEURES ATTENDUES POUR 2018



**44%**  
Technologique (Blockchain, IA ...)



**44%**  
Organisationnelle (Intégration des activités des start-ups au sein des métiers du groupe)



**11%**  
Structurelle (Open Innovation, VC vs. CVC, intrapreneuriat...)

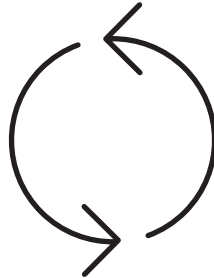
## 4. DES ENTENTES MUTUELLEMENT BÉNÉFIQUES ET CRÉATRICES DE VALEUR

### BÉNÉFICES DES ENTENTES



#### Start-ups

Amélioration de la performance économique globale (CA, actifs, nombre d'employés, etc.) grâce aux ressources fournies par les groupes industriels (sites de production, brevets, R&D, connaissances de marché, soutien, capacité de mise en relation avec des interlocuteurs pertinents, etc.)



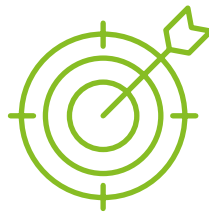
#### Groupes

Développement de synergies (mise en commun des canaux de distribution, technologies, marques, pratiques commerciales, stratégies de vente, etc.) assurant une source additionnelle de croissance et de rentabilité, capacité/opportunité d'intégrer opérationnellement les technologies développées, externalisation de la R&D et veille technologique

### COMPARATIF DES OBJECTIFS



Pour les start-ups : s'adosser à un groupe industriel afin de bénéficier des ressources financières, stratégiques et techniques du groupe



Pour les groupes industriels : objectif financier et stratégique permettant de trouver de nouveaux relais de croissance en favorisant sur le long terme la connaissance et l'intégration opérationnelle des technologies développées par les start-ups dans lesquelles ils investissent.

Cette convergence d'intérêts se traduit concrètement par les faits suivants :

- Un rapprochement avec les start-ups via la mise en place de partenariats commerciaux (**3,3** partenariats par CVC interrogé en moyenne pour 2017) ;
- **83%** des CVCs sondés ont mené des PoCs (Proof of Concept) avec leurs participations en 2017

**Sources :** LinkedIn, Crunchbase, Sites Internet, Articles académiques [Colombo, Massimo G., and Samuele Murtinu. "Venture capital investments in Europe and portfolio firms' economic performance: Independent versus corporate investors." *Journal of Economics & Management Strategy* 26.1 (2017) ; Galloway, T.L., Miller, D.R., Sahaym, A., & Arthurs, J.D. (2017)], CB Insights, Les Échos, Atomico, Presse

# Deloitte.



Orange  
Digital  
Ventures

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. DTTL (ou "Deloitte Global") ne fournit pas de services à des clients. Pour en savoir plus sur notre réseau global de firmes membres : [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about). En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

#### Deloitte

6 place de la Pyramide - 92908 Paris-La Défense Cedex

© 2018 Deloitte SAS. Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited

PARTNER

#FRANCE  
2023