



Baromètre

Les Corporate Venture Capitalists en France

1 Une dynamique globale de marché en croissance

773 CVC

actifs dans le monde en 2018,

+ 264 nouveaux CVC ont investi pour la première fois en 2018

qui ont participé à des levées de fonds représentant

\$53 Mds

+ 47% depuis 2017

x 5 nombre de deals depuis 2013

USA

EUROPE

ASIE

Deals en 2017

993



+ 13%

1123

Deals en 2018

393



+ 19%

466

641



+ 62%

1041

Le marché nord-américain, enregistre une augmentation du nombre de deals de 13,1% par rapport à 2017. Ce marché est considéré comme **mature et stable**

L'Europe est une **zone de croissance** avec une augmentation de 18,6% en nombre de deals par rapport à 2017, moins attractive que les US (jugés plus rassurants) et l'Asie (jugée plus dynamique)

L'Asie affiche une croissance du nombre de deals de 62,4% par rapport à 2017, faisant d'elle la **zone d'activité principale** de croissance de l'activité des CVC



Le poids du CVC est de plus en plus important dans le secteur du VC

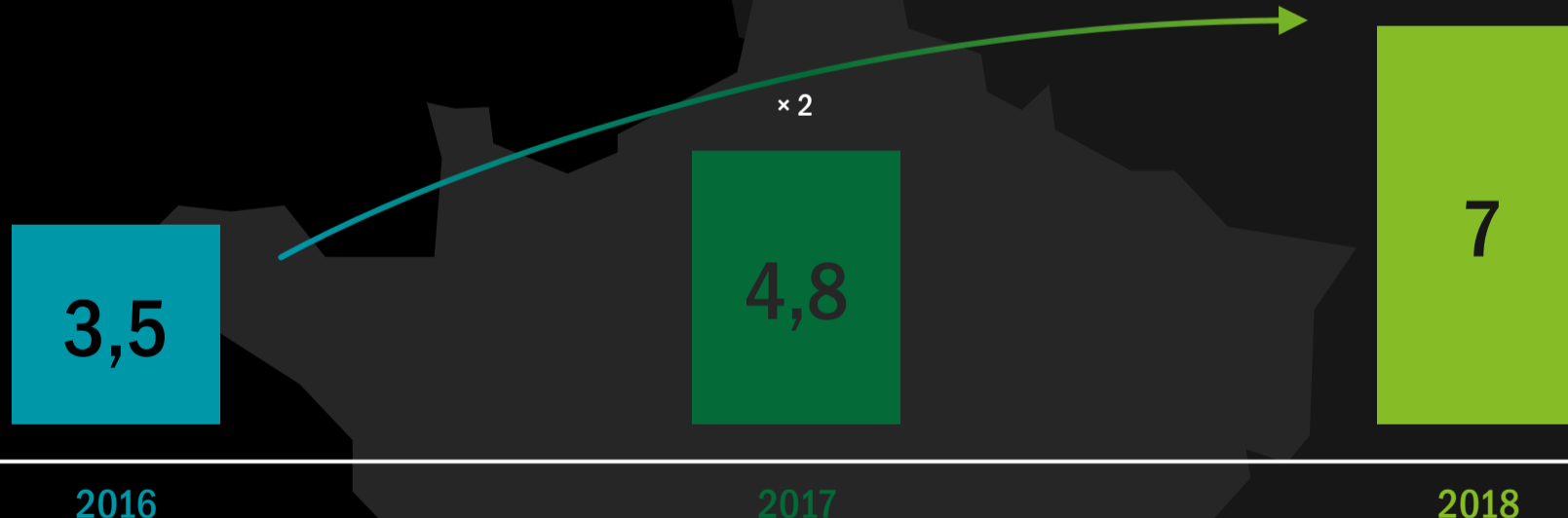
En 2018, les CVC ont participé à **23%** des deals réalisés sur le marché du VC contre **20%** en 2017 (+7% depuis 2013)

2

Une tendance qui se confirme sur le

marché français

nombre moyen d'investissements réalisés en un an par CVC sondé



4,3 millions €

Le ticket moyen des CVC sondés a augmenté de **45%** en 2 ans



6,2 millions €

2 deals minimum



50% des CVC interrogés ont réalisé plus de 4,5 investissements en 2018

22 deals maximum

71%

des CVC sondés prévoient d'augmenter leurs investissements en valeur en 2019 alors que seuls 50% prévoient une telle hausse en 2017 (pour l'année 2018)

3

Mais qui sont les CVC français ?

Des équipes comprises entre 1 et 24 collaborateurs

Une moyenne de 8 collaborateurs

1

24



1/3 sont des femmes



Un secteur plutôt inclusif en comparaison avec celui de la tech où seulement 8% des entrepreneurs sont des femmes (chiffres 2017)



dont 5 en charge d'investir et 3 en fonction support

38 CVC en France en 2018

75%

des CVC ont embauché des nouveaux collaborateurs

48%

ont au moins un bureau à l'étranger

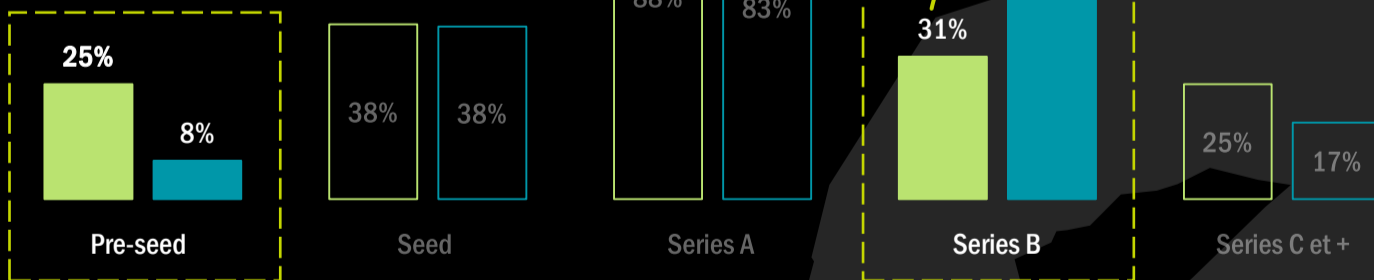
Une dynamique d'internationalisation qui s'accélère par rapport à l'an dernier (22% en 2017)

4

Quelles ont été les stratégies adoptées ?

STADES D'INVESTISSEMENT PRIVILÉGIÉS

■ 2017
■ 2018



Les investissements en *pré-amorçage* reculent de 68% par rapport à 2017

Les CVC français orientent leurs investissements dans des *start-up plus matures*

Les CVC constituent le *partenaire d'investissement idéal* : 62% d'entre eux privilégient la posture de *follower* sur une opération pour compléter le tour de table

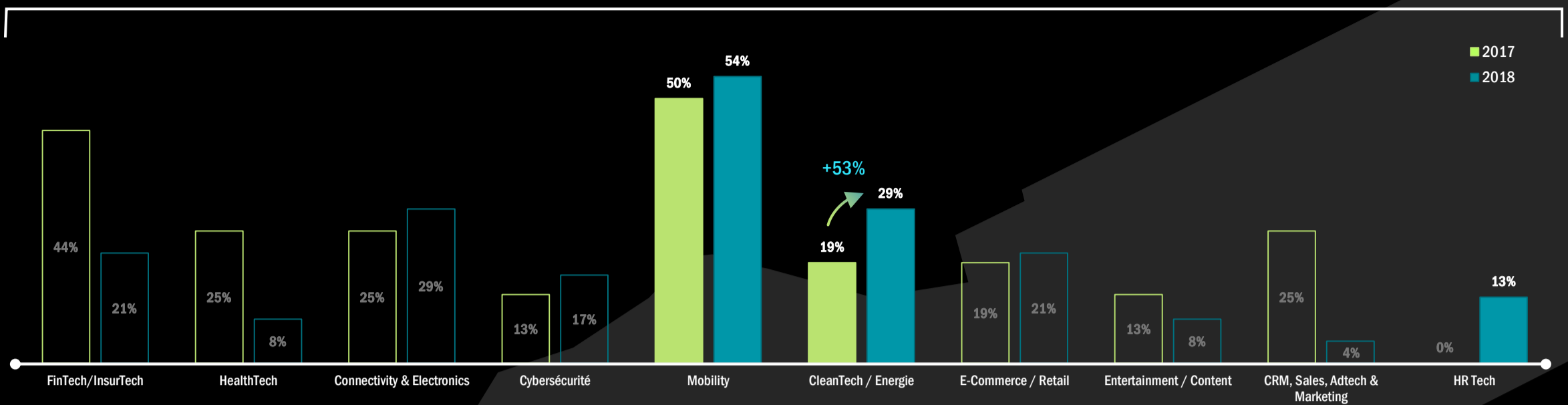


Tandis qu'en 2017, 50% des CVC privilégiaient la posture de *lead* sur une opération, en 2018 seulement 38% privilégient cette position

Concernant le stade d'investissement privilégié, les CVC français démontrent leur capacité à suivre sur des tours plus gros, nécessaire vu le dynamisme du marché et les montants à la hausse levés par les start-up européennes

Quant à la position de *follower* largement adoptée, elle correspond à une tendance plus globale des CVC dans le monde. En effet, seuls 19% des CVC choisissent une orientation de *lead* sur plus de la moitié de leurs opérations

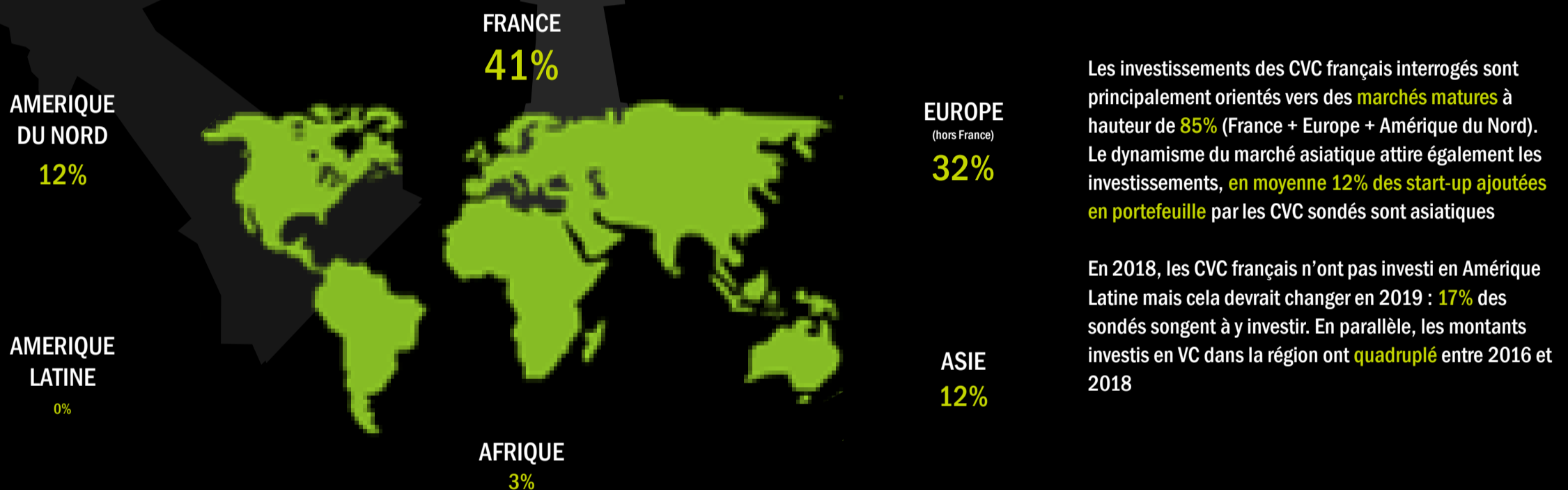
SECTEURS D'INVESTISSEMENT PRIVILÉGIÉS



Les secteurs de la **Mobility** et des **CleanTech/Energie** ont attiré plus d'investissements en 2018, une tendance reflétée notamment dans l'essor de financement des nouveaux moyens de locomotion électriques

Investissements en hausse en 2018

ZONES GÉOGRAPHIQUES D'INVESTISSEMENT PRIVILÉGIÉES EN 2018



Les investissements des CVC français interrogés sont principalement orientés vers des **marchés matures** à hauteur de **85%** (France + Europe + Amérique du Nord). Le dynamisme du marché asiatique attire également les investissements, **en moyenne 12% des start-up ajoutées en portefeuille** par les CVC sondés sont asiatiques

En 2018, les CVC français n'ont pas investi en Amérique Latine mais cela devrait changer en 2019 : **17%** des sondés songent à y investir. En parallèle, les montants investis en VC dans la région ont **quadruplé** entre 2016 et 2018

5

CVC : Partenaire de confiance

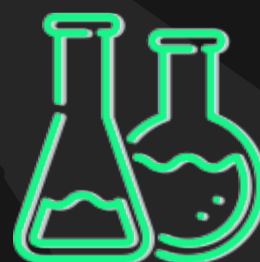
partenaire de croissance

Les objectifs **financiers** et d'**open innovation** **co-existent** bien souvent **au sein d'un même CVC**

seuls **21%** ont un objectif purement financier (ROI)



79% ont pour objectif l'Open Innovation



Les CVC apportent une connaissance métier aux start-up de leur portefeuille

70% des répondants déclarent avoir réalisé des **tests** avec les start-up de leur portefeuille

Suite à ces tests, **plus de la moitié (56%)** ont aboutit à un **partenariat commercial**



TYPES D'ACCOMPAGNEMENTS OFFERTS AUX START-UP



80%

Business development & mise en contact avec le Corporate

54% des CVC interrogés ont une équipe dédiée à l'accompagnement des start-up de leur portefeuille

20%

Autres types d'accompagnement (networking entre les startups du portefeuille, mise à disposition des locaux et/ou infrastructure, etc..)

POUR LES START-UP ACCOMPAGNÉES PAR LES CVC : UNE COLLABORATION GAGNANTE



EXITS

20% des CVC français ont conduit jusqu'à l'IPO au moins l'une des start-up de leur portefeuille, au cours des 5 dernières années (telles que Prodways, Ascendis Pharma, Kalray, MyoKardia, McPhy, Cellnovo ...)

Top 5 des deals effectués en 2018



Sources : CB Insights, Crunchbase, Maddynews, Pitchbook

Enquête menée auprès de 24 CVC dont :

Sodexo Ventures - Construction Venture - Total Energy Ventures - ALIAD - Airbus Ventures Capital - MM Innov' - Edenred Capital Partners - SNCF Digital Ventures II - MAIF Avenir - New Business - Sopra Steria - Orange Digital Ventures - Safran Corporate Ventures - Michelin Ventures - ADP Invest - Up Innovation - SEB Alliance - Convivialité Ventures - Zebox - Engie New Ventures - Via ID - Alliance Ventures - Danone Manifesto Ventures

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. 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

© 2019 Deloitte SAS. Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited