



# START-UP

## Le réveil des jeunes pousses européennes du logiciel

### SAAS

**Le secteur a levé 11 milliards de dollars depuis le début de l'année, soit plus qu'en 2020.**

Charlie Perreau

« La fête est finie », « la fin de l'argent gratuit »... voilà ce qu'on entend dans le monde des start-up depuis plus d'un an. Certes, les levées de fonds ont chuté entre 2022 et 2023, mais il s'agit en réalité d'un retour à la normale, à avant le Covid, qui a fait flamber les valorisations du non-coté. D'après le dernier rapport Euroscape 2023 du fonds de capital-risque Accel, les jeunes sociétés européennes et israéliennes du cloud (ou SaaS, pour « software as a service ») ont levé 11 milliards de dollars depuis le début de l'année. C'est 59 % de moins qu'en 2022, mais 22 % de plus qu'en 2020. Même situation de l'autre côté de l'Atlantique avec une baisse de 57 % entre 2022 et 2023, mais le montant global levé est le même qu'en 2020 (20 milliards).

Surtout, l'écart de financement entre les start-up européennes et américaines n'a pas reculé depuis trois ans. « Le marché européen n'est pas une bulle. Il a le même niveau de maturité que l'écosystème américain », analyse Philippe Botteri, associé chez Accel. Plusieurs méga-levées de fonds ont tout de même

eu lieu en 2023, comme Wiz, spécialiste israélien de la cybersécurité (300 millions), Builder.ai, jeune pépite londonienne dans l'intelligence artificielle (250 millions) ou encore Synthesia, une start-up qui permet de générer des vidéos avec des avatars ultra-réalistes (90 millions).

Seulement 5 % des licornes européennes et israéliennes ont réalisé des « downrounds » sur l'année écoulée, des levées de fonds réalisées à une valorisation inférieure au tour précédent. « Elles ont levé assez d'argent et ont toutes réduit leurs coûts depuis l'année dernière. Je ne suis pas sûr qu'on voie beaucoup plus de downrounds à l'avenir », estime Philippe Botteri, qui précise que ces baisses ont plutôt eu lieu chez les applications grand public, où les marges sont plus faibles. Certaines start-up, qui veulent éviter à tout prix une baisse de valorisation, acceptent des clauses plus favorables aux investisseurs, comme celle de liquidation préférentielle. Cette dernière permet à la fois à la start-up de faire « gonfler » sa valorisation et à l'investisseur de récupérer sa mise en priorité en cas de revente. Son intégration n'est pas nouvelle, mais la mise est désormais plus élevée : entre 1,5 et 3 fois le montant investi.

### Retour à la normale

Ce retour à la normale est en grande partie dû à l'explosion de ChatGPT. « L'IA a donné une

grosse bouffée d'air à l'écosystème », concède Philippe Botteri. *Toutes les boîtes du logiciel intelligent de l'IA aujourd'hui et toutes les nouvelles boîtes sont construites avec de l'IA.* »

Sur ce terrain, l'Europe n'a pas laissé le champ libre aux États-Unis, même si OpenAI a pris de l'avance et a donné naissance à des petits très bien financés (Anthropic, Inflection...). En France, deux start-up qui veulent concurrencer à leur manière OpenAI ont affolé les investisseurs : Mistral AI, créée par d'anciens chercheurs de DeepMind et Meta (113 millions de dollars levés), et Poolside, cofondée par l'ancien directeur technique de GitHub et un entrepreneur bien connu dans la Silicon Valley, Eiso Kant (126 millions). L'israélien AI21 Labs et l'allemand Aleph Alpha ont respectivement levé 155 millions et 109 millions de dollars. Autre donnée réjouissante pour le Vieux Continent : les chercheurs européens produisent 50 % de publications sur l'IA de plus que les États-Unis, d'après le Stanford AI Index 2023.

S'il est difficile de savoir si ces start-up « made in Europe » développant des grands modèles de langage vont s'imposer, il y a de l'espoir du côté des logiciels d'IA génératives spécialisés, selon Philippe Botteri. « Je ne suis pas sûr qu'OpenAI pourra générer des plans de maison par exemple », illustre l'investisseur. D'après les auteurs du rapport

Euroscape 2023, les principaux domaines de spécialisation sont le droit, les soins de santé et la découverte de médicaments. Ainsi, la start-up française Nabla, qui permet aux médecins de générer automatiquement le compte rendu d'une consultation, vient de signer un contrat avec le groupe américain Kaiser Permanente, qui gère 39 hôpitaux et plus de 600 centres de soins, soit 10.000 médecins. ■

