

«Nous visons un fonds de 300 millions d'euros pour soutenir les start-up du newspace», ambitionne Charles Beigbeder, président-fondateur d'Audacia

Technologies spatiales, quantique, nucléaire... Charles Beigbeder, président-fondateur de la société de gestion Audacia, cible les start-up technologiques. Il veut déjà associer son nouveau fonds Geodesic destiné aux start-up du spatial à d'autres investisseurs pour répondre aux fortes perspectives de croissance du secteur. Preuve de leur nouvelle importance, ces sociétés innovantes, à la demande de Bercy, vont intégrer le comité de filière rassemblant l'Etat et l'industrie spatiale.



© Dahmane - Après avoir créé Selftrade et Poweo, Charles Beigbeder dirige la société de gestion Audacia qui investit dans les technologies de rupture (espace, quantique, nouvelles énergies...).

L'Usine Nouvelle. - Après les technologies quantiques, vous lancez un nouveau fonds, Geodesic, ciblant les start-up du secteur spatial. Pour quelles raisons?

Charles Beigbeder. - C'est le bon moment d'investir dans ce secteur. Ça bouillonne et tout reste à faire. Je rencontre de nombreux entrepreneurs qui viennent avec des idées nouvelles que ce soit dans le domaine des lanceurs, des satellites, de la propulsion, des services en orbite... Les perspectives de croissance sont très fortes. De 400 milliards de dollars aujourd'hui, le secteur spatial pourrait passer à 1100 milliards d'ici 2030.

Quel rôle peuvent jouer les investisseurs ?

Il y a un besoin. Il y a un déficit d'offres de fonds de venture de grosse taille pour accompagner les start-up du newspace européen. Il y a des fonds en Angleterre, en Allemagne, en Italie et moins en France. En France, il y a le fonds CosmiCapital lancé en octobre dernier par Karista, avec le soutien du CNES et Bpifrance. Nous travaillons déjà ensemble mais il faut une puissance de feu beaucoup plus importante en capitaux, pour accompagner ces entreprises, car l'enjeu est énorme.

Comment caractériser cette rupture apportée par les acteurs qu'on associe au newspace?

Deux phénomènes se combinent. Premièrement les progrès technologiques : la miniaturisation des composants et des systèmes, l'augmentation des capacités en matière de stockage

d'informations, la réutilisation des matériels... ouvrent de nouvelles possibilités autant dans la conception que dans la production des systèmes spatiaux.

Ensuite, je constate une incroyable énergie entrepreneuriale, particulièrement en France. Ces mouvements interviennent dans un secteur depuis toujours très étatisé, soit aux mains de grandes agences nationales, soit aux mains de grandes entreprises industrielles très proches de l'Etat. Cela a permis des réalisations extraordinaires et de faire de la France la troisième nation spatiale mondiale... Mais force est de constater qu'il y a une érosion de nos parts de marché. C'est en partie dû au nouveau dynamisme du secteur privé aux Etats-Unis. Il infuse désormais de ce côté-ci de l'Atlantique.

Le newspace est porteur de promesses mais y-a-t-il vraiment un marché pour ces acteurs ?

Les opportunités sont multiples car les coûts des lanceurs et des satellites vont baisser significativement grâce la production en série. Cela permettra d'une part de révolutionner des services existants. C'est vrai dans le domaine de l'observation de la Terre pour mesurer le réchauffement climatique par exemple ou des télécommunications et l'internet très haut débit pour connecter les zones sans réseaux terrestres... Ces services seront apportés par des constellations 2.0, 10 fois moins chères que les mégaconstellations actuelles.

D'autre part, le newspace permet d'envisager de nouvelles activités en orbite. Comme des usines dans l'espace qui fabriqueront des matériaux ou des molécules pour les secteurs de la pharmacie ou de la chimie, car ce sera plus facile de les synthétiser en environnement zéro G.

Votre fonds Geodesic a déjà investi dans plusieurs sociétés. Quels sont vos critères de sélection ?

A ce jour, j'ai rencontré une quarantaine d'entrepreneurs. Nous avons investi dans trois start-up (Share My Space, Zephalto, HyPr Space, ndlr), et bientôt dans une quatrième avec Venture Orbital Systems. Nous avons beaucoup d'autres opérations dans les tuyaux. Cela fait 30 ans que je fais ce métier. Je sélectionne d'abord un entrepreneur et son équipe. Il faut que cela «fit».

Je préfère investir dans les sociétés qui ont un très gros potentiel, plutôt que celles positionnées sur un segment de niche. Il ne faut pas oublier les «enablers», « les marchands de pelles et pioches» des acteurs de la filière, ceux qui les fournissent en matériaux, petits moteurs, cartes électroniques et autres composants. Dans une telle révolution, ce sont souvent les mieux placés pour gagner le plus.

Pourquoi investir dans la société de micro-lanceurs Venture Orbital System ?

Venture Orbital Systems (VOS, ndlr) développe un micro-lanceur à Reims. Son fondateur, Stanislas Maximin a un talent fou. C'est peut-être le futur Elon Musk français. La société développe son propre moteur qui va être fabriqué en impression 3D. Cet été, des premiers tests auront lieu au sein des installations techniques d'ArianeGroup à Vernon dans l'Eure. Le marché des micro-lanceurs est estimé à plusieurs centaines de millions d'euros par an.

A peine lancé, vous envisagez déjà de rapprocher Geodesic avec d'autres fonds. Pour quelles raisons?

Nous sommes en train de combiner nos forces avec d'autres acteurs pour faire un fonds de plus grande taille. Le secteur est vaste, en croissance : il faut agir vite. Ce n'est pas quelques millions qu'il faut apporter par entreprise mais plutôt des dizaines de millions. A titre de comparaison, le secteur du newspace est plus avancé en maturité technologique que le secteur des technologies quantiques, qui bénéficie déjà d'un fonds de 100 millions d'euros. Il faut viser une taille d'au moins 300 millions d'euros et pas seulement 100 comme nous l'imaginions à l'origine. Nous discutons avec des groupes industriels mais aussi des spécialistes de l'accélération de start-up qui partagent notre vision. Les négociations sont en très bonne voie et pourraient aboutir dans les semaines qui viennent.

La puissance publique doit-elle rester présente dans l'investissement spatial ?

Bien sûr. Je rappelle que pour bâtir son succès, Space X a surtout bénéficié de pré-commandes massives de la NASA ! Il faudrait faire la même chose en Europe. La meilleure façon de financer une start-up, c'est de lui acheter ses produits plutôt que de lui donner des subventions.

De façon générale, en venture, il faut que les pouvoirs publics s'impliquent. Cela entraîne le secteur privé, et réciproquement. Quand on regarde les statistiques des fonds de venture mondiaux, il y a toujours environ 30% de fonds qui viennent d'agences étatiques, de banques nationales... C'est également le cas aux Etats-Unis.

Dans le domaine des technologies quantiques, vous avez lancé le fonds Quantonation fin 2018. Quel bilan en tirez-vous ?

Le fonds commence à voler de ses propres ailes. Il pesait environ 60 millions d'euros en septembre 2021 et nous visons les 100 millions d'euros. Des participations ont été prises dans 17 startups technologiques et près de la moitié d'entre elles auront bouclé leur levée de fonds de série A (second tour de table) avant l'été. Qubit Pharmaceuticals va réaliser une très belle levée de fonds de ce niveau par exemple, grâce à son logiciel de simulation numérique à destination de la recherche pharmaceutique. Pasqal, qui a développé un ordinateur quantique, a aussi fusionné avec le spécialiste des algorithmes quantiques Qu&Co... Ces sont des étapes importantes.

Le quantique va transformer nos industries. J'espère d'ailleurs que 2022 verra émerger une suprématie quantique capable de résoudre un problème concret pour les industriels et pas seulement un problème de théorie mathématique.

Quelles seront les prochaines étapes pour ce fonds quantique ?

Quantonation va investir dans encore sept ou huit entreprises. Nous préparons son successeur, Quantonation 2 qui pèsera plus de 250 millions d'euros à l'horizon 2023, pour continuer à accompagner nos entreprises sur des levées de fonds de plusieurs centaines de millions d'euros. Ce serait dommage que ces entreprises se tournent vers de grands fonds américains quand elles commenceront à atteindre le succès commercial. Nous sommes dans une guerre mondiale pour les technologies dans laquelle avons perdu les premières batailles, car aucune Big Tech n'est européenne. Avec ces nouvelles technologies, nous pouvons avoir des Big Tech européennes.

Votre société d'investissement Audacia prévoit aussi d'investir dans le nouveau nucléaire, pourquoi ?

La décarbonation de l'économie va augmenter la demande d'électricité de manière incroyable. Le rapport RTE d'octobre montre que sa consommation en France devrait atteindre de 600 à 800 TWh en 2050. Une grande partie proviendra du nucléaire, car les populations ne vont pas accepter que l'on recouvre leurs départements de surfaces photovoltaïques. La France joue par ailleurs un rôle moteur pour la fusion nucléaire en accueillant le projet international Iter au centre CEA-Cadarache dans les Bouches-du-Rhône.

Les machines de fusion nucléaire sont des bijoux de technologies qui nécessitent des matériaux incroyables. Leurs opérateurs risquent de connaître quelques déceptions. Leurs fournisseurs, eux, auront gagné quoi qu'il arrive, donc ça vaut la peine de les accompagner. Pour le moment, j'ai rencontré quatre start-up du secteur. Leurs besoins en capitaux sont importants donc il va falloir travailler sur un fonds de grande taille comme Geodesic. Il financera également des deeptechs dédiées à l'énergie.

Le financement d'entreprises du secteur de la défense semble plus problématique, est-ce la raison pour laquelle vous n'avez pas de fonds dédié ?

On ne peut pas tout faire. Mais la défense entre dans le périmètre de Geodesic. Des start-up déjà dans notre portefeuille développent des technologies qui pourront servir à nos forces armées. Pour certains investisseurs, investir dans la défense signifie que la start-up concernée ne pourra pas être vendue au prix fort parce qu'il faudra trouver une solution européenne. C'est ce qui est arrivé à Photonis (la PME française avait failli passer sous pavillon américain avant d'être racheté

par la société d'investissement européenne HLD, ndlr). Cela reste un problème provisoire si l'on arrive à bâtir de grands fonds spécialisés dans la deeptech à l'échelle européenne.

La tech française a dépassé avec plusieurs années d'avance l'objectif de 25 licornes fixé par Emmanuel Macron. Est-ce une réussite du quinquennat ?

C'est une réussite mais tout n'a pas commencé en 2017. Le président Sarkozy a créé dès 2008 le FSI (Fonds stratégique d'investissement, ndlr), ce qui a amorcé le mouvement vers la French Tech. Ce mouvement s'est même poursuivi sous Hollande avec la création de Bpifrance en 2012. Il est vrai qu'on en a récolté les fruits ces cinq dernières années. On ne peut que s'en féliciter.

A l'approche de la présidentielle, vous avez suggéré de supprimer « tous les droits de donation et de succession pour la transmission d'entreprises familiales » dans Le Figaro. Que permettrait cette suppression ?

La France compte beaucoup moins d'ETI, souvent des entreprises familiales, que l'Allemagne et l'Italie. Nous devons doubler leur nombre. Le problème est l'énorme fiscalité en cas de transmission. Souvent, l'option privilégiée est la cession à un fonds ou à un grand groupe, ce qui signifie que l'ETI disparaît. Je pense par ailleurs qu'il faut défendre la baisse des prélèvements obligatoires, à commencer par la suppression d'impôts de production type C3S et CVAE. Cela créera un appel d'air pour l'économie et l'industrie françaises.