



Entretien avec Yoav Andrew Leitersdorf, Managing Partner de YL Ventures

gré sa petite superficie, cet État possède un grand réservoir de start-up dans les nouvelles technologies (environ 3 500 entreprises) et recense le plus grand nombre d'entreprises cotées au Nasdaq, derrière les États-Unis et le Canada. Le pays accueille, en outre, les sections de R&D de grands groupes comme Motorola, Intel, Microsoft, SAP, IBM, Kodak, Cisco, HP, Goo-

européens du risque est plus raisonnable que celle de leurs équivalents américains. Dans la grande majorité des cas, les estimations européennes se basent davantage sur la force de l'équipe et les actifs des entreprises plus que sur un potentiel hors du commun. Alors que le marché américain est caractérisé par une grande transparence ainsi que par la concentration de

DSFD : Fondée en avril 2007, YL Venture investit dans des start-up NTIC. Comment YL Ventures se positionne-t-il sur le marché et quelle est la stratégie d'investissement ?

Yoav Andrew Leitersdorf : La création de YL Ventures est une réponse à l'évolution permanente des marchés de capital-risque. Contrairement à la plupart des fonds présents sur le segment venture, nous ne cherchons pas les sorties de plusieurs centaines de millions d'euros, de nombreuses années après le financement initial. Nous préférons investir sur une courte période dans des start-up technologiques que nous préparons à une fusion avec de grands groupes industriels. Le fait que nos stratégies de sortie soient déjà pensées, et les acheteurs potentiels identifiés avant tout investissement, nous différencie vraiment des autres acteurs du marché. Cette stratégie permet de limiter les risques ainsi que de raccourcir la durée de la détention des investissements. Pour atteindre nos objectifs, nous recherchons les entreprises innovantes présentes sur le marché européen ou en Israël, susceptibles d'intéresser des acheteurs potentiels, généralement américains.

DSFD : La société est basée en Europe (Amsterdam) et en Israël. Quelles sont les particularités du marché israélien en comparaison des marchés européens et américains ?

Y. A. L. : Par rapport à l'Europe, Israël dispose d'un écosystème entrepreneurial très développé sur un territoire restreint. Mal-

“ Avant tout investissement, nos stratégies de sortie sont déjà pensées et les acheteurs potentiels identifiés ”

gré, Novell ou encore AOL. Les entrepreneurs israéliens se caractérisent par leur ténacité incroyable qui s'explique par la lutte permanente de ce pays pour survivre et sa petite taille qui l'entraînent à penser toute initiative économique dans une stratégie d'externalisation et d'exportation. L'éthique de travail israélienne repose sur un engagement presque sans limites et le gouvernement investit fortement dans les petites et moyennes entreprises. De surcroît, l'immigration russe des années 1990 a enrichi la population de plus d'un million de personnes, dont beaucoup d'ingénieurs. Le pays dispose, de plus, d'institutions universitaires de qualité et entretient des liens forts avec les États-Unis.

DSFD : Quelles sont les opportunités à saisir sur le marché européen du capital venture ?

Y. A. L. : Pour générer des succès aussi importants et nombreux qu'aux États-Unis, il manque à l'Europe une concentration de talents et d'infrastructures comme on peut en trouver dans la Silicon Valley. Cependant la configuration du marché européen rend l'implantation du modèle américain difficile et engendrerait des coûts colossaux. L'appréciation par les fonds

ces start-up dans des zones définies, être ambitieux en termes de venture capital en Europe demande un travail de recherche plus conséquent pour dénicher les entreprises innovantes prometteuses.

DSFD : Quels sont les talents à même de rejoindre le partnership Venture Capital ?

Y. A. L. : Les partenariats en capital risque sont généralement des collaborations sur une longue durée. En effet, les différents acteurs travaillent traditionnellement ensemble pour la gestion de plusieurs fonds successifs. La gestion quotidienne d'un fonds ainsi que les difficultés engendrées par les différents investissements entraînent une certaine pression pour nos venture capitalistes. C'est pourquoi, au delà des compétences et du flair des associés, il est important que les personnalités s'accordent. De surcroît, il est primordial que chaque partenaire soit expérimenté dans plusieurs secteurs d'investissements, et qu'il entretienne un réseau vivant sur lequel la société pourra s'appuyer lors des approvisionnements, du développement et de la stratégie de sortie des investissements du portefeuille de l'entreprise.