

## Qui sera le green Bill Gates ?



2 juin 2008. - Après les avoir regardées de loin, puis surveillées de près, les investisseurs passent à l'action et se lancent massivement dans les cleantech.

"La chaîne de financement est en place. Les cleantech sont aujourd'hui le secteur où il est le plus facile de lever des fonds pour les entrepreneurs", souligne Nicolas Chaudron, chargé d'investissements cleantech d'AGF Private Equity, lors d'une conférence organisée par Agrion le 22 mai dernier. Les cleantech regroupent cinq grands secteurs : l'énergie (production, stockage, distribution), l'air, l'eau, les déchets et les nouveaux biens et services liés au développement durable (biomatériaux, compensation carbone, etc.). "Nous avons financé notre première start-up cleantech en 2000. Entre 2002 et 2005, les projets se sont multipliés. Depuis l'an dernier, le secteur explose", témoigne-t-il.

Premier segment à profiter de la bulle verte, l'éolien est sur le devant de la scène. Entre 2000 et 2006, les investissements sont passés de 5,5 à 23 milliards de dollars à l'échelle mondiale. "Dans le solaire, les montants sont 50 fois inférieurs mais ils ont vocation à devenir rapidement aussi importants", estime Nicolas Chaudron. Les secteurs autres qu'énergétiques, encore largement en retrait, présentent également un fort potentiel de croissance. Le marché de désalinisation d'eau de mer devrait ainsi progresser de 2,5 milliards de dollars en 2002 à 30 milliards en 2015.

### - Le manque de compétences pèse davantage que le financement -

De forte intensité capitalistique, les projets liés aux cleantech combinent souvent plusieurs types de financement. Sans trop de difficulté d'ailleurs, vu l'engouement que le secteur suscite. On retrouve dans le capital des jeunes sociétés, des fonds de private equity (capital investissement), mais également de grands groupes. "Tout le monde arrive avec son argent, et un angle différent", commente le chargé d'investissement. "Nous voulons tisser un écosystème d'innovations autour du groupe", témoigne Ignace de Prest, *Investment Partner* chez Schneider Electric Ventures. Les grands groupes n'hésitent pas à inciter leurs propres ingénieurs à lancer des "spin-off", avec l'idée de développer des partenariats technologiques ou commerciaux, voire de racheter la société quelques années plus tard.

Les perspectives de croissance appellent des vocations. "Le principal frein au développement du secteur est aujourd'hui le manque de compétences", constate Nicolas Chaudron. Chercheurs et entrepreneurs ont de quoi faire.