

## FINANCEMENT

# Schneider Electric fait de la veille grâce au « corporate venture »

Le fonds Schneider Electric Ventures vient d'investir dans la société américaine Consumer Powerline.

**A** la tête d'un FCPR de 50 millions d'euros depuis 2003, Schneider Electric fait partie, à l'instar d'Intel, de Thales, de Novartis ou de Nestlé, de ces quelques industriels à s'être lancé dans le « corporate venture ». Il vient de réaliser son dix-huitième investissement en participant au premier tour de table de la société américaine Consumer Powerline. Comme pour les autres groupes industriels qui se sont dotés d'un véhicule financier, c'est d'abord le potentiel de collaboration avec les sociétés dans lesquelles il investit qui prime, avant le retour sur investissement.

La stratégie d'innovation de ce groupe de 13 milliards d'euros de chiffre d'affaires, spécialisé dans les équipements de distribution électrique et d'automatisation des bâtiments, a été entièrement revue en 2006. Avec une idée forte : nouer des collaborations extérieures pour tester de nouvelles idées et de nouveaux marchés. « Cela permet au groupe d'identifier en amont des tendances qui sont en dessous de son seuil de détection et de créer, grâce aux sociétés de notre portefeuille, un écosystème de partenaires », analyse Jean-Marc Bally, associé chez Schneider Electric Ventures.

Les quatre associés de la société d'investissement passent en revue chaque année un millier de dos-

siers qui donneront finalement lieu à trois investissements par an, au maximum. Parfois à aucun. Ils investissent entre 500.000 euros et 3 millions d'euros par dossier dans des domaines comme les nanotechnologies, les capteurs, l'optoélectronique, la microgénération d'électricité, la domotique et l'économie d'énergie.

### Technologies de rupture

Sur le plan géographique, les zones d'intérêt correspondent aux implantations du groupe c'est-à-dire l'Europe du Nord et la côte Est de l'Amérique du Nord (Canada et Etats-Unis). « *Lorsqu'une société retient notre attention, nous sollicitons le plus souvent l'expertise de la maison mère, explique Jean-Marc Bally. C'est en même temps l'occasion de voir si une coopération serait intéressante pour les deux parties. Dans l'affirmative, si le rapport rentabilité-risque est attractif, nous investissons.* »

Schneider Electric Ventures a divisé son portefeuille en fonction du niveau de maturité de ses participations et de leur caractère plus ou moins risqué. Il fait de l'amorçage pour les technologies de rupture. C'est là que le risque et la rentabilité potentielle sont les plus élevés et la durée d'investissement la plus longue. C'est le cas par exemple de SemiSouth (composants en carbure de silicium), de

### Le portefeuille de Schneider Electric Ventures

#### Services et applications

- Solaire Direct (énergie photovoltaïque).
- Open Wide (logiciels et services « open source »).
- Ordinal Technologies (logiciels Java pour l'industrie).
- Netasq (sécurité des réseaux).
- HBA (solutions de filtrage de l'air).

#### Technologies émergentes

- Wateco (dispositif de contrôle électrique).
- Tracetel (lecteurs RFID).
- OST (capteurs vidéo).
- ConnectBlue (solutions sans fil).
- Casanova (domotique).

#### Technologies de rupture

- O-Flexx (microgénérateurs thermoélectriques).
- SemiSouth (composants en carbure de silicium).
- Ipsil (composants miniaturisés pour réseaux).
- Tronics microsystems (MEMS).
- Microbridge (composants miniaturisés).
- Teem photonics (composants pour réseaux optiques).
- Fludicon (mécatronique).
- Consumer Powerline (systèmes de délestage d'électricité).

O-Flexx (microgénérateurs thermoélectriques) ou de Microbridge (microrésistances modulables).

Le groupe investit également dans des technologies émergentes avec des sociétés comme Tracetel (RFID), ConnectBlue (fournisseur de technologies sans fil) ou Casanova (systèmes de câblage universel pour voix, données et images). Enfin, il finance des sociétés porteuses de nouveaux services et applications. Elles ont déjà un marché, mais ont besoin de moyens supplémentaires pour le développer. « *Et c'est à cette dernière catégorie qu'appartient Consumer Powerline, notre dernier investissement* », explique Ignace de Prest, « partner » chez Schneider Electric Ventures, qui s'est beaucoup impliqué dans cette opération. Consumer Powerline est une société américaine qui propose aux gestionnaires de bâtiments de bureaux des délestages programmés en cas de pics de consommation d'électricité, les volumes économisés pouvant être revendus avec profit et au prix fort sur une sorte de marché secondaire (comparable marché des permis d'émission de CO<sub>2</sub>). « *Pour Schneider Electric qui développe des logiciels d'automatisation des bâtiments, c'est une manière d'aborder le marché émergent dit de la "demand-response"* », argumente Ignace de Prest.

CATHERINE DUCRUET