

Un investisseur se prépare au pire

Charles Côté

La Presse

La débandade des titres technologiques, qui se poursuit depuis plus d'un an maintenant, continue d'étourdir le public investisseur et de jeter des employés à la rue. Mais pour Richard Prytula, fondateur de la firme de capital-risque TechnoCap, c'est en quelque sorte un retour à la normale.

M. Prytula a laissé le plus fort de la bulle spéculative passer. «On ne le disait pas trop fort, parce que les gens nous auraient traité de fous, mais on n'a fait qu'un seul investissement entre septembre 1998 et septembre 2000», dit-il.

Il se prépare maintenant à survivre à la dévastation du secteur des télécommunications. «On va perdre entre 70% et 100% de tous les fournisseurs de services de télécommunications, prédit-il. Winstar, Northpoint, PSINet ont disparu. Les autres vont tomber: Teligent, Covad, XO Communications, 360networks, Level3... Il va se passer la même chose que dans le chemin de fer il y a 100 ans, quand la plupart des lignes ont disparu.»

En technologie depuis 1971, l'ingénieur de 49 ans a lancé TechnoCap en 1993, après cinq années de démarches qui lui ont permis de convaincre le fonds Bombardier, Sofinov, le Fonds de solidarité de la FTQ, la Caisse de retraite du Mouvement Desjardins et la Banque Nationale. Lui et ses collègues gestionnaires détiennent 4% du fonds de 250 millions de dollars, dont la moitié est investie.

Il passe le plus clair de son temps dans les foires commerciales et les rencontres stratégiques du secteur des télécommunications, et le pire est encore à venir, selon lui. «Avant Noël, Nortel va être au même niveau que Lucent, prédit-il. Les gestionnaires chez Nortel comme ailleurs ne sont pas habitués à le faire, mais ils doivent couper plus rapidement que les autres s'ils veulent être les premiers à sortir du trou. On sait que, dans un marché en croissance, il est important d'être en avance, mais il est tout aussi important dans un marché en décroissance: il faut se dépêcher d'arriver au fond. Nortel a été le dernier et a brûlé beaucoup d'argent en attendant.»

Pendant ce temps, les investisseurs sont de plus en plus frileux. «Ils ont peur, tout change chaque jour. L'an passé, les investisseurs en capital-risque passaient 40% de leur temps sur les sociétés en portefeuille et 60% sur les nouveaux dossiers. Aujourd'hui, ils passent 120% de leur temps sur les compagnies en portefeuille.»

Avis aux entrepreneurs en herbe: si vous ne vous en doutiez pas, ce n'est pas le moment de se lancer en affaires. «Si vous êtes une jeune entreprise et que vous cherchez du financement, c'est très pénible actuellement. Tout le monde recherche le même profil: la rentabilité à moins de neuf mois et une équipe de direction déjà constituée.»

Il raconte qu'une société techno de Californie l'a appelé, fait rarissime pour un fonds montréalais. Une autre l'a approché, d'abord pour l'inviter à investir, puis pour tout simplement vendre son actif : une vente de feu.

Reste-t-il une lueur d'espoir? «Le mot *hot* n'existe plus, mais il y a trois secteurs qui sont tièdes»:

- Le stockage de données: «Personne ne jette des données. Les gouvernements et les compagnies ne peuvent pas jeter l'information.»

- Les réseaux Ethernet métropolitains: «C'est toujours le goulot d'étranglement des réseaux.»

- Les logiciels d'entreprises: «Les sociétés veulent réduire leurs coûts d'exploitation.»

Un des pires secteurs est celui des composants optiques. Dans les 24 derniers mois, 800 nouvelles compagnies ont été lancées, mais, dit-il, selon RHK, le marché des composants optiques a chuté de 28% entre le quatrième trimestre 2000 et le premier trimestre de 2001.

Les bonnes nouvelles: la demande de bande passante continue de croître, ce qui va entraîner une nouvelle pénurie vers le fin de 2002 ou le début de 2003. «Les entreprises qui seront encore en vie à ce moment-là vont connaître une croissance formidable.»

Cependant, la technologie va continuer de progresser de façon à réduire les coûts de 90% ou 99% pour les entreprises, ce qui va continuer de bousculer les paramètres du marché. «On attend l'équivalent de Southwest Airlines dans les télécoms. Ils offriraient des vols trois fois moins chers que leurs concurrents tout en étant rentables.»

Depuis un an, Richard Prytula et ses équipes de dirigeants ont redoublé d'efforts pour recueillir des fonds. En dépit du contexte difficile, 25 co-investisseurs ont injecté 250 millions dans les sociétés de l'écurie TechnoCap: Hyperchip, VIPSwitch, Bibliomondo, YottaYotta, WebPLAN, etc.

Avec une bonne cagnotte, «la probabilité de survie est plus grande, mais il n'y a pas de garantie». Les sociétés de TechnoCap comptent 900 employés, en majorité dans la région montréalaise. «Mais rien ne garantit que ce sera le même niveau l'an prochain, dit M. Prytula. On sera peut-être rendus à 500. On leur a dit de faire comme s'ils n'allaient plus jamais recevoir d'argent de leur vie.»