

# Que font les fonds ? Le portrait de Serena Capital

Dans le paysage de plus en plus foisonnant de l'investissement, les fonds se multiplient... et ne se ressemblent pas. Parce qu'une levée ce n'est pas simplement encaisser de l'argent et surfer sur une bonne occasion de communiquer, nous avons décidé de broser le portrait des fonds français pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Serena Capital.

---

*Mise à jour d'un article publié le 21 septembre 2017*

Créé en 2008 par Xavier Lorphelin, Marc Fournier et Philippe Hayat, Serena Capital compte dans son portefeuille de 40 startups des startups identifiées comme succès par l'écosystème, comme Dataiku, Evaneos, Malt, CybelAngel, Odaseva ou Lifen. Le fonds a aussi contribué à l'émergence de nombreuses pépites comme Lengow (rachetée par Marlin Equity Partners), Aramis (rachetée par Peugeot), The Fork (rachetée par Tripadvisor), Cheerz (rachetée par Cewe) et Selectron.

Après avoir lancé, en 2017, Serena Data Ventures, son fonds européen dédié au big data et à l'intelligence artificielle doté de 80 millions d'euros, la structure vient d'annoncer la création d'un nouveau fonds, Serena III, pour lequel elle a réussi à lever 300 millions d'euros. Ce dernier se concentrera sur le secteur de l'early stage, mais aussi des Séries A et B, avec des tickets allant

jusqu'à 15 millions d'euros. « *Ce nouveau fonds, contrairement aux précédents, va nous permettre d'accompagner les ambitions de certaines de nos startups qui connaissent des croissances phénoménales*, explique Xavier Lorphelin, cofondateur de Serena Capital, qui explique notamment sa frustration passée de n'avoir pas pu suivre toutes les levées de fonds menées par Dataiku. *On veut pouvoir suivre leurs différents tours de financements et maintenir notre pourcentage au capital de ces entreprises. La taille de ce fonds va nous en donner les moyens* » .

## Cap sur les fintech, l'assurtech et le gaming

À travers ce nouveau véhicule d'investissement, le fonds de capital-risque affine également les secteurs dans lesquels elle investit. « *Nous voulons nous positionner sur des marchés énormes en pleine transformation, comme la banque, l'assurance et la santé* » , précise Xavier Lorphelin. En témoignant leurs investissements récents dans les fintech Libeo et IbanFirst ou dans l'assurtech Descartes Underwriting, créée par des anciens collaborateurs d'Axa. Autre focus : le gaming, un marché « *qui représente 100 milliards, à ne pas rater* » , explique l'investisseur, en rappelant la participation de Serena dans Powder, annoncée en février dernier.

À la hauteur de ces nouvelles ambitions, le fonds a également procédé à de nombreux recrutements ces dernières années, parmi lesquels Bertrand Diard (fondateur de Talend), Pascal Petit (fondateur de Net2S, un intégrateur de logiciels de 800 personnes), Amélie Faure (fondatrice de Generix et PDG de plusieurs sociétés SaaS), Alexandre Winter (fondateur de Placemeter acquis par Netgear), Jérôme Stioui (fondateur d'Accengage acquis par Airship) et David Bitton (fondateur de Wengo acquis par Vivendi).

Sur une scène VC de plus en plus encombrée, Serena n'a pas changé de philosophie : répondre du mieux possible à la question « *comment accompagner au mieux l'entrepreneur?* » . On pourrait croire que c'est LA question que devrait se poser tout investisseur, mais force est de constater, si l'on écoute attentivement les murmures des startupper, que c'est loin d'être une règle. Et tant mieux d'ailleurs, certains entrepreneurs préférant limiter au maximum l'implication de leurs investisseurs dans leur quotidien. « *Nous ce qui nous amuse ce n'est pas de mettre de l'argent dans une boîte mais de participer et d'aider, en se mettant au service de* » , précise Xavier Lorphelin.

# Des fonctions support comme aide à la croissance

C'est ainsi qu'est née chez Serena une « operating team » de personnes dédiées à l'accompagnement opérationnel, qui ne siègent pas au board et qui sont entièrement dévouées à aider les startups sur le sujet clé de l'exécution. *« On ne les laisse pas apprendre en marchant, on leur donne les clés dès le début, il faut s'assurer qu'on construit sur les bons fondamentaux »*, ajoute l'investisseur. Un constat que partage Mickaël Froger, CEO de Lengow, l'une des précédentes participations de Serena Capital :

*« C'est un vrai fonds d'entrepreneurs, ils sont tous motivés, proactifs et savent vraiment de quoi ils parlent. Ils ont un positionnement assez unique et t'apportent des fonctions supports mais aussi leur réassurance en plus de l'argent. Tu n'es pas tout seul avec tes millions et ça c'est important »*

L'idée ? Gagner du temps et s'épargner des erreurs bien sûr, mais surtout aider les startups à se concentrer sur leur produit et leur croissance. Mais si Xavier Lorphelin précise que l'operating team oeuvre en totale indépendance des VCs (mais en concertation avec eux), il n'en reste pas moins qu'un accompagnement aussi intense pourrait vite basculer dans de l'ingérence.

Une ligne rouge que ne semble pas franchir le fonds, qui ne s'adresse toutefois pas, selon Mickaël Froger, à tous les entrepreneurs : *« ils investissent des tickets assez conséquents et sont capables de faire franchir un vrai cap à leurs participations mais ce n'est pas le choix que doit faire un entrepreneur pour qui l'accompagnement au quotidien peut poser problème, car ils sont présents »* .

*À lire aussi*

---

## Operating Partner ? C'est un vrai job ça ?

Une présence qui se traduit notamment par un rituel post-investissement : de l'amorçage à la série C, Serena Capital organise l'onboarding de son operating team, qui passe une à deux journées chez la startup pour voir quels sont les sujets opérationnels à régler. Marketing, R&D, communication, ressources humaines, administratif... autant de sujets portés par l'équipe multidisciplinaire de quatre personnes menée par Amélie Faure.

Dans cette logique de partage de connaissances, les participations de Serena ont également accès à des workshops thématiques sur des problèmes bien précis. Tous les C-level ont quant à eux accès à la Serena Squad, un outil de collaboration sur lequel l'équipe investissement n'a pas de vue.

## Une arme pour attirer les meilleurs dossiers

Pourquoi investir sur une équipe qui ne soit ni des analystes ni des VCs ? « *La bataille est plus dure aujourd'hui pour récupérer les bons dossiers à la bonne valorisation* », confie Xavier Lorphelin. *Ce support opérationnel est un vrai différenciant sur le marché. En revanche c'est aussi un investissement, on ne met donc pas notre stratégie d'accompagnement en place si on a que 5 ou 10% du capital* » .

« *La bataille est plus dure aujourd'hui pour récupérer les bons dossiers à la bonne valorisation* »

Résultat : Serena Capital prend de moins en moins de co-investisseurs et lead la majorité de ses tours. S'il y a co-investissement, le fonds se tourne davantage vers des fonds complémentaires, qui ont une dimension internationale. L'un des enjeux majeurs des sociétés françaises étant le développement à l'international, Serena a ainsi ouvert deux hubs à New York et Singapour pour mieux aider ses participations à s'implanter sur de nouveaux marchés.

---

Article écrit par ANAIS RICHARDIN ET HÉLOÏSE PONS