

# Pathfinder devient indépendant de The Family pour faire le pont entre grands groupes et startups

*En rachetant les parts de Pathfinder encore aux mains de The Family, Miguel de Fontenay prend son indépendance et continue de rapprocher entrepreneurs et grands groupes.*

Temps de lecture : minute

---

3 juin 2021

C'est une opération qui a commencé au cours du premier confinement et s'est terminée à la fin de l'année 2020 : la société Pathfinder a racheté la totalité des parts -55% précisément- que The Family possédait encore. Miguel de Fontenay, son PDG, a pris la décision de rendre indépendante cette entreprise de la structure dans laquelle elle est née. Le but ? Poursuivre la croissance de ce *venture builder* - que l'on peut traduire selon les initiés par "fabrique de startups" - dans un écosystème autonome "qui cherche créer des synergies plutôt qu'à opposer entrepreneurs et corporates" , avance-t-il.

Si, jusqu'alors, les liens avec The Family offraient un terrain de jeu parfait pour déceler des opportunités d'affaires, "*nous avons maintenant créé notre propre écosystème de clients et d'entrepreneurs, donc si The Family était le terreau idéal pour lancer cette aventure, nous n'en avons plus besoin pour avancer*" , explique Miguel de Fontenay . "*Pathfinder est focalisé sur l'entrepreneuriat pour le compte des grands groupes, des PME et des ETI qui sont, in fine, ses partenaires clients. Alors que The Family est totalement dédié aux startups, justifie le PDG de l'entreprise, confiant aussi trouver important de se construire une image indépendante pour s'inscrire dans le monde du "corporate venture*

building". Pour éviter un risque potentiel de désalignement et celui de projeter un discours brouillé sur le marché" .

Un autre point les éloigne : la vision du lien entre corporates et startups. "Pathfinder reconnaît que le monde de l'entreprise traditionnelle et celui des startups ne sont pas fongibles et que c'est à l'intersection des deux univers qu'on construit une nouvelle valeur ajoutée. L'idée est d'apprendre des grands groupes qui savent industrialiser, mais aussi des startups pour innover à l'ère du digital, poursuit-il. Nous devons créer un continuum sur la base de deux modes opératoires distincts et complémentaires : celui de la création de nouveaux modèles d'affaires et celui de l'industrialisation de ces modèles" , précise Miguel de Fontenay, en prenant pour exemple le géant Amazon, créée en 1994, "qui a su passer au stade industriel pour consolider un Corporate qui est, moins de vingt ans après sa création, l'une des cinq plus importantes capitalisations mondiales" .



À lire aussi

The Family face à la fronde de petits actionnaires

# Rassembler corporates et startups

Concrètement, créée en 2016, Pathfinder se donne pour mission d'accompagner la co-crédation d'entreprises. Cela passe par deux activités principales. PathFinder Invent, "*une sorte de startup studio*", explique Miguel de Fontenay, qui connecte des startups aux grands groupes pour leur permettre de créer des nouveaux business. Pathfinder Transform, l'autre bras de la société, se concentre davantage sur du conseil en stratégie d'innovation pour les grands groupes. En cinq ans d'existence, Pathfinder affirme compter 55 clients, parmi lesquels des fonds de Private Equity, des ETI et des grands groupes, 10 lancements de startups et 117 nouveaux business testés.

Par exemple, en février 2020, Pathfinder a accompagné le groupe Schneider Electric dans la création de Cocoon Care, une startup dont l'objectif est d'aider les seniors à vivre en autonomie et en sécurité dans leur logement. L'idée est de proposer des solutions qui utilisent l'IA à des fins de monitoring de l'activité, de la santé et d'adaptabilité du logement des seniors.

Mais si PathFinder est maintenant une entreprise indépendante, cela ne veut pas dire pour autant que Miguel de Fontenay s'éloigne entièrement de The Family. Ce dernier est d'ailleurs toujours actionnaire de la structure et des SPV qu'elle a créés, comme [PayFit](#), [Fretlink](#), [Algolia](#) et [Stripe](#). "*Je suis aussi investisseur dans d'autres startups hors véhicules financiers de The Family, comme [WeMaintain](#), [Comet](#) ou encore [Vybe](#)*", précise le dirigeant.