Que font les fonds ? Le portrait d’Eight Roads

Dans le paysage 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 une bonne occasion de communiquer, nous brossons le portrait des fonds actifs en France pour aider les entrepreneurs à s’y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour d’Eight Roads !

Temps de lecture : minute

---

15 décembre 2021

Chine, Inde, Etats-Unis, Japon… Créé en 1969 à Boston, Eight Roads se définit comme un " fonds global ", avec des bureaux disséminés un peu partout dans le monde. Mais, à la faveur d’un contexte foisonnant et dynamique dans l’écosystème européen, c’est maintenant sur l’Europe que la société d’investissement met le cap avec son nouveau fonds, à hauteur de 450 millions de dollars.

Cette équipe internationale de 100 investisseurs, dont une vingtaine en Europe, à Londres, compte 8 milliards sous gestion, avec des tickets d’investissement allant entre 10 et 40 millions. Elle accompagne depuis 50 ans des pépites devenues mastodontes, à l’image d’Alibaba, de made.com ou encore de Cazoo, ces deux dernières ayant été introduites en bourse à l’été 2021. " *Nous cherchons à investir dans les scaleups, ces entreprises qui en sont à leur phase adolescente, mais qui présentent un produit qui fonctionne et un succès initial, pour les aider à scaler*, précise Lucile Cornet, partner chez Eight Roads. *On préfère faire de gros deals plutôt que de multiplier les petits investissements… Notre portefeuille est concentré : en Europe, on en compte une cinquantaine sur nos quatre*

fonds actifs ".

Accompagner les scaleups

Si le fonds de venture capital est là pour financer les projets, Lucile Cornet l'affirme : Eight Roads s'évertue à nouer des relations fortes avec les fondateurs et un accompagnement régulier. " *Chez nous, on pense plus au cheminement qu'à l'arrivée,* estime l'investisseuse. *On est là pour épauler les entrepreneurs dans l'aventure, les aider à passer de 50 à 500 salariés, à ouvrir de nouveaux pays,… On apporte une vraie plus-value sur ce focus développement* " . En termes de secteurs d'intérêt, pas de règle intangible, mais le fonds se dirige plus naturellement vers le SaaS, les biens de consommation, la santé ou encore la fintech.

Avec son quatrième fonds annoncé, le fonds d'investissement compte prendre part à l'effervescence actuelle dans l'écosystème tech européen. " *Avec un montant plus élevé que les précédents, soit 450 millions d'euros levés pour ce nouveau fonds, on veut saisir les belles opportunités qui se présentent sur le continent et pouvoir suivre les entreprises qui mènent des tours de table de plus en plus importants*, analyse Lucile Cornet. *Il y a encore 10 ans, il y avait peu de scaleups ici, maintenant le problème n'est plus le même : il s'agit de prioriser parmi les nombreuses entreprises prometteuses existantes* ! ".

Des participations dans Leocare et Spendesk

Lancé en octobre dernier, le fonds a commencé à opéré quelques investissements, à l'instar de l'assurtech Leocare, qui a levé 98 millions d'euros en novembre dernier pour entamer son internationalisation, mais aussi de Spendesk, qui a annoncé une série C de 100 millions d'euros en juillet dernier. L'objectif de ce nouveau fonds est d'investir dans 15 à 20 nouvelles scaleups européennes et israéliennes, aux ambitions internationales, avec des tickets allant de 5 à 30 millions de dollars.

La volonté d’expansion globale d’une startup comme Spendesk enthousiasme particulièrement l’équipe de 20 investisseurs concentrés sur le marché européen pour Eight Roads. " *On voit des entreprises comme celle-ci qui ont une vision globale dès le départ, avec une team internationale dans laquelle le langage de travail est l’anglais… Ces sociétés très multiculturelles présentent une vraie force* , insiste l’investisseuse. Cette ambition internationale est fortement encouragée par Eight Roads *:* " *Avec nos connexions et bureaux dans une multitude de pays, notre réseau est un atout qu’on partage avec nos scaleups pour avancer et se déployer* ", poursuit Lucile Cornet, qui admet que cela " *est un bel argument pour attirer les startups, dans un contexte où le rapport de force est inversé, et que les fonds doivent de plus en plus convaincre les pépites de les choisir* ".

Article écrit par Heloïse Pons