

Comment Breega a déniché Exotec 6 ans avant qu'elle ne devienne une licorne

Il a investi avant qu'Exotec ne soit sexy : Breega est le premier fonds, aux côtés de 360Capital, à avoir financé l'entreprise nordiste qui vaut désormais 2 milliards de dollars.

Au 19ème siècle, les chercheurs d'or faisaient tourner leur tamis pour filtrer l'eau, espérant voir apparaître de petites pépites au fond. Il fallait une combinaison d'un peu de chance, de beaucoup de patience et d'un soupçon d'audace pour accéder au métal précieux. En 2022, on imagine mal les investisseurs en capital-risque en santiags crottées, pataugeant dans la boue. Et pourtant !

Ne faut-il pas autant de persévérance pour voir émerger une licorne du torrent de projets peu reluisants que reçoivent les investisseurs en capital-risque chaque jour ? La chance, la patience et l'audace, c'est ce cocktail vieux comme le monde qui a permis à [Breega](#) de miser sur [Exotec](#), un jour de 2016, sans jamais penser planter là les graines de ce qui deviendra sa première licorne, six ans plus tard. « *On peut réécrire l'histoire mais quand on entre dans une entreprise, on ne se dit pas que ça va être une licorne* », reconnaît François Paulus, co-fondateur du fonds.

À lire aussi

L'investisseur est diplômé de Télécom Paris, or Exotec a été initialement hébergée par l'incubateur de l'école. « *J'ai vu le dossier passer parce que je fais partie du comité de sélection de l'incubateur de Télécom Paris mais Exotec était alors trop jeune pour intéresser les VCs* », se souvient François Paulus. Alors, quand les fondateurs le contactent directement parce qu'ils cherchent des conseils pour lever quelques millions, l'investisseur se rappelle d'eux. Voilà pour la chance.

Un pari risqué

« *C'était le pire sujet pour un VC français, à l'époque : des robots, du hardware...* », sourit goguenard François Paulus. La tendance est plutôt aux marketplaces et aux logiciels qui peuvent passer à l'échelle en un temps record. On ne parle pas encore de réindustrialisation ou de relocalisation de la production. Certes, Devialet fait le show avec son enceinte Phantom, qui passe à l'étranger pour le fleuron du hardware français. Mais des robots logistiques ? C'est plutôt le terrain de jeu des startups asiatiques. Mais François Paulus, qui était au comité exécutif de Neuf Cegetel en charge du réseau, voit l'étendue du marché potentiel d'Exotec.

Les fondateurs de la startup, après s'être décidés à mener un tour de table avec des fonds plutôt qu'avec des business angels, se payent le culot d'envoyer leur deck à leur mentor d'un jour. Et ça fonctionne : Breega mord à l'hameçon. Peut-être François Paulus nourrit-il quelques regrets lorsqu'il se retrouve dans le réfectoire de l'incubateur de son ancienne école, seule pièce suffisamment grande pour accueillir la démonstration du prototype d'Exotec. Le robot est alors loin du Skypod, capable de s'élever à plusieurs mètres pour chercher des marchandises. « *Il circule entre les tables, c'est tout. Mais ça marche.* »

Pourtant, les fondateurs y croient fermement. Ils expliquent aux investisseurs que le rachat de Kiva Systems par Amazon, en 2012 - pour 775 millions de dollars, tout de même -, a laissé un vide à combler sur le marché de la logistique.

L'industrie est-elle le parent pauvre des licornes ?

Dernière barrière à lever : l'équipe. Breega interroge discrètement l'ancien employeur des co-fondateurs, General Electric Medical Systems. Les deux ingénieurs ont fait leur classe dans ce groupe industriel mondial, renommé pour ses technologies. Ce dernier, mi-nostalgique mi-désabusé, loue à François Paulus les compétences de ses anciens protégés, dont il n'a pas encore fait son deuil. Banco, Breega mise 4,5 millions d'euros, 10% de son enveloppe d'alors, aux côtés de 360Capital, lors de ce premier tour. Voilà pour l'audace.

Mais payant

Place à la patience. Comme tous ses protégés, Breega chouchoute la nouvelle venue les premiers mois. Le fonds met son expérience opérationnelle au service d'Exotec pour recruter les meilleurs profils et peaufiner sa communication. L'entreprise grossit rapidement et a très vite besoin de nouveaux fonds. Contrairement à ce qui se pratique dans le milieu, la startup se passe de banquier d'affaires pour ses nouvelles opérations, préférant faire confiance aux investisseurs qui se sont intéressés à elle très tôt. Iris Capital, [83North](#), puis Bpifrance et Goldman Sachs rejoindront [Breega](#) et 360Capital à la table de capitalisation. Persévérant, Breega réinvestit à chaque tour, déboursant au total plus de 30 millions de dollars.

La recherche d'or n'est pas du poker et Breega n'est pas du genre à faire tapis. Le fonds procède à la vente partielle (cash-out) de ses actions souscrites sur son premier fonds. « *C'est une forme de responsabilité vis-à-vis de nos limited partners qui sont en attente de liquidités. Il faut aussi leur montrer que les valorisations stratosphériques, c'est bien mais qu'on peut vraiment leur rendre leur argent* », explique François Paulus. Et la patience finit par payer : seulement six ans après le premier investissement, la valorisation d'Exotec s'envole à 2 milliards de dollars. Discret sur la plus-value à venir, l'investisseur estime que le multiple du retour sur investissement se chiffrera « *à plusieurs dizaines* ». Et reconnaît humblement qu'il n'aurait jamais imaginé ce destin pour Exotec. « *Un fonds français de venture, quand il entre au capital d'une entreprise, si ça marche super bien, il espère faire x10.* »