

Que font les fonds ? Le portrait d'Inovexus Ventures

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 brosons le portrait des fonds d'investissement pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour d'Inovexus.

Temps de lecture : minute

10 juin 2024

Inovexus existait en tant qu'accélérateur de startups depuis 2018, mais son activité d'investissement n'a commencé qu'à la fin de l'année 2021. D'abord impulsée par Philippe Roche, via un rolling fund, elle a finalement pivoté pour se réincarner sous la forme d'un fonds deal-by-deal, ou plus exactement d'un Deal Club, suite à l'association avec Stanislas de Villelongue, entrepreneur et investisseur à l'origine d'un des premiers Deal Clubs en France.

Ce club deal est la traduction d'une ambition commune aux deux investisseurs : permettre au plus grand nombre d'investir et d'accompagner les meilleures startups en Europe. Ensemble, ils ont donc décidé de créer le Club Inovexus. « *Angel List, aux États-Unis, a été précurseur sur ce modèle. Nous pensons que cette approche, très agile, est particulièrement pertinente pour le financement en early-stage* », commente Stanislas de Villelongue, Managing Partner de Inovexus

Un Deal Club pour démocratiser l'investissement dans les startups

Le Club Inovexus fédère une communauté destinée à financer et soutenir des jeunes pousses. Dans une volonté de démocratisation de l'investissement, il est ouvert aux particuliers, aux entrepreneurs et aux business angels qui ne peuvent pas habituellement investir dans cette classe d'actifs. « *Habituellement, le ticket minimum est de plus de 100 000 euros dans les fonds d'investissement qui ciblent les startups early-stage* », explique Stanislas de Villelongue. « *Alors qu'en mettant en place un modèle de syndication via un SPV, qui s'organise autour d'entretiens sélectifs, nous permettons d'investir dans une startup à partir de 5000 euros* », poursuit-il.

Le club utilise le modèle du "deal by deal", ainsi les investisseurs n'investissent pas dans l'ensemble du portefeuille, mais choisissent au cas par cas de suivre ou non. « *Cela permet d'avoir une liquidité plus lisible, et de potentiellement s'impliquer auprès de la startup, c'est ce que recherche ce type d'investisseurs* », commente Stanislas de Villelongue.

« *Notre croissance rapide et la pertinence de notre modèle, totalement adapté au financement des leaders de demain, vont nous permettre de rassembler 5000 investisseurs en Europe d'ici deux ans* », avance Stanislas de Villelongue. Quelques mois après sa création, le club compte déjà plus de 500 membres, dont Ian Mcnish, cofondateur de LinkedIn, Fabrice Grinda, associé fondateur de FJ Labs, Chantal Baudron, première femme business angel de France.

Inovexus, spécialiste de l'amorçage

Le groupe analyse une centaine de dossiers par mois, dans toutes les verticales, et se concentre principalement sur des sociétés BtoB tech (IA,

Climate tech, mobilité, SaaS...) avec une perspective de scalabilité en Europe et aux États-Unis. « *Nous faisons assez peu de pré-amorçage, notre cœur de cible est l'amorçage. Nous ne faisons pas non plus de séries A, je pense que c'est davantage le métier des fonds de Venture Capital* », partage Stanislas de Villelongue.

Inovexus investit en moyenne dans 2 à 3 nouvelles startups chaque mois, et compte aujourd'hui plus de 40 startups en portefeuille. « *Avec notre portefeuille actuel, nous faisons déjà partie des principaux acteurs du financement en amorçage. Nous visons désormais sur 24 mois plus de 200 startups accompagnées chaque année* », ajoute Stanislas de Villelongue.

Parmi les startups du portefeuille, on retrouve notamment Aive, une technologie qui vise à permettre aux marques et aux entreprises de générer de manière automatisée, grâce à l'IA, de nouvelles vidéos personnalisées, Invyo, leader européen dans le développement de solutions technologiques dédiées au traitement et à l'analyse de la data ou encore Campsider, marketplace d'équipements de sport de seconde main.



À lire aussi

Les 3 documents clés à bien préparer pour réussir sa levée de fonds

Article écrit par Manon Triniac