

Avec le fonds d'investissement V13 Invest, FDJ fait le pari des startups

V13 Invest, le fonds d'investissement du groupe FDJ géré par Serena, a été lancé fin 2019. Après deux années marquées par la pandémie, les premiers projets avec les startups accompagnées enregistrent des résultats prometteurs.

Temps de lecture : minute

20 mai 2022

Lorsque FDJ lance son fonds CVC (Corporate Venture Capital) V13 Invest, en complément de ses engagements dans des fonds VC tiers, l'objectif est de développer une relation gagnant-gagnant avec les futures startups en portefeuille et de contribuer à faire grandir la French Tech. Le leader des jeux de loterie et de paris sportifs en France s'intéresse particulièrement au futur des jeux d'argent, au futur de l'expérience joueurs, au futur de la distribution omnicanale, au Web3 (la nouvelle ère d'Internet qui s'appuie sur un système de blockchain décentralisé) ou encore à la Tech for Good.

Si les CVC sont à la mode dans les grands groupes - à la recherche de licornes qui apportent un autre angle de vue - le chemin est souvent semé d'embûches. En l'occurrence, les aléas se sont multipliés pour V13 Invest en raison de la pandémie. Malgré ce contexte sensible, les premières startups sélectionnées par FDJ témoignent d'un accompagnement pertinent, utile et porteur. C'est notamment le cas de Pandascore, startup française spécialisée dans la data appliquée à l'e-sport, qui a levé 5 millions d'euros en 2020.

Un tremplin pour les startups

Si le courant est passé entre cette jeune pousse et FDJ, c'est parce que chaque protagoniste s'est engagé dans une relation de dialogue, de respect et de confiance, dépassant les inquiétudes que relaie souvent l'entourage professionnel, raconte Flavien Guillocheau, CEO de Pandascore : " *D'autres entrepreneurs m'avaient mis en garde sur les dangers de travailler avec un grand groupe, sur la création de valeur, le développement...* ". Flavien Guillocheau, lui, entrevoit rapidement le potentiel à tirer du modèle complémentaire FDJ - Serena de V13 Invest, et notamment de " *l'expertise de FDJ dans le secteur des paris sportifs et sa capacité à accélérer notre développement à l'international* ". Les échanges permettent de balayer immédiatement les premières craintes et, rapidement, le partenariat s'annonce positif. " *La dynamique post investissement est très bonne* ", se félicite aujourd'hui le CEO.

Marine Egnell, responsable de V13 Invest chez FDJ, précise les conditions de réussite de cette démarche : " *le facteur le plus important est que la startup soit en mesure de nous accompagner dans la mise en œuvre de notre stratégie d'innovation. C'est le cas avec Pandascore dans le cadre de nos réflexions et projets sur le futur des jeux d'argent. Dès le début, leurs expertises dans le domaine de la computer vision sur les compétitions e-sport nous ont paru intéressantes pour nos activités B2B à l'international afin de pouvoir proposer la meilleure offre de paris e-sportifs aux opérateurs étrangers.* "

En 2020, en pleine pandémie et avant même de collaborer avec la startup, FDJ a pris le risque de participer à la levée de fonds de Pandascore. " *L'alignement stratégique facilite ensuite grandement les expérimentations et les partenariats* ", précise Marine Egnell. Le résultat est plutôt concluant puisque l'association de FDJ avec Pandascore leur a déjà permis de gagner conjointement de nouveaux clients B2B, parmi lesquels des grands bookmakers (preneurs de paris) étrangers.

Un autre regard pour les grands groupes

Mais cette relation gagnant-gagnant ne se limite pas à du business à court terme.

" Les équipes de Pandascore nous accompagnent également sur notre stratégie e-sport à moyen terme, raconte Marine Egnell. Elles nous permettent d'anticiper les menaces, voire de les transformer en opportunités, d'être en avance sur les tendances ".

L'enrichissement mutuel des équipes de Pandascore et du groupe FDJ apparaît donc comme l'une des valeurs fondatrices du partenariat. Quand le grand groupe apporte confiance, sécurité, expérience du secteur et, in fine, crédibilité, la startup offre une manière différente d'observer des domaines connexes aux activités traditionnelles de l'entreprise partenaire.

En somme, il s'agit bien là d'un partenariat gagnant-gagnant, qui capitalise sur les forces de chacun, sans considération de taille, ou de pouvoir. C'est d'ailleurs la sensation qu'a Flavien Guillocheau, au quotidien : *" nous travaillons avec un grand groupe sans avoir le sentiment de travailler avec un grand groupe ".* C'est peut-être la clé de la fameuse articulation grand groupe - startup : dépasser les préjugés pour véritablement travailler autour d'un même projet.

Vous voulez en savoir plus ? Retrouvez l'intégralité de notre interview croisée dans la vidéo ci-dessus.