

de gauche à droite, Simon Ternoir (CTO), Julien Fissette (COO), et Evan Testa (CEO).

Epaulé par eFounders, Roundtable veut démocratiser l'investissement dans les startups

Le club d'investisseurs, accompagné dès sa création par le startup studio eFounders, lance sa plateforme sur le marché. L'idée : faciliter la création de communautés d'investisseurs pour lever les freins à l'investissement.

Permettre à des communautés d'investisseurs de se former et de pouvoir investir en un clic dans une startup à l'échelle de l'Europe, c'est l'objectif de Roundtable. Ce club d'investisseurs, accompagné dès ses débuts par le startup studio eFounders - notamment connu pour avoir misé sur des licornes telles que Aircall, spécialisée dans les solutions de téléphonie d'entreprise, Spendesk, un outil de gestion des dépenses, ou Front, une messagerie collaborative - vient de lancer sa plateforme. « *L'idée est de lever les principaux freins des business angels, leur permettre de s'éduquer, d'avoir confiance et donc d'investir plus facilement. Nous ciblons des petits investisseurs, qui jusqu'ici avaient du mal à se lancer* », précise Evan Testa, dirigeant de la plateforme aux côtés de Julien Fissette et Simon Ternoir.

Étudier et challenger les deals

Le réseau et la connexion avec des startups est, par exemple, un des principaux freins pour eux. Pour le lever, Roundtable met en lien différentes expertises, en créant des communautés. L'idée est également de connaître le bon moment pour investir mais également d'avoir l'expertise nécessaire pour savoir s'il s'agit d'un bon projet. *« Grâce à ces réseaux d'investisseurs, ils vont pouvoir étudier les deals, les challenger ensemble, avant d'investir dans la startup qu'ils ont sélectionnée »*, poursuit le dirigeant.

Autre frein : la création d'une structure juridique pour investir à plusieurs. *« Nous avons lancé des véhicules d'investissement, en travaillant avec des avocats, des banquiers et des comptables, pour automatiser le processus et de se détacher de cette contrainte »*, illustre Evan Testa.

40 deals depuis le mois de juin

La plateforme, qui a lancé sa version bêta en juin dernier, a déjà réuni une quarantaine de deals. Pour attirer les investisseurs, elle mise notamment sur la startup studio eFounders, qui bénéficie d'un réseau étoffé. *« Nous avons fait beaucoup d'innovations légales pour faciliter l'investissement. Lorsqu'on investit à plusieurs, on ne peut sortir que lorsque tout le monde est d'accord. Nous, nous proposons à chaque investisseur de sortir de manière individuelle »*, poursuit le dirigeant de la plateforme, qui a consacré quatre mois à la R&D.

Roundtable prévoit de se rémunérer en captant un pourcentage des montants levés. *« Le deuxième volet de notre modèle économique est de donner de la visibilité à certaines communautés ayant réalisé de bonnes affaires, afin que d'autres investisseurs puissent les rejoindre et qu'elles aient accès à plus de capital pour décrocher de meilleurs deals. Nous prendrons des frais sur ces mises en relations »*, explique Evan Testa. La plateforme, qui reste pour le moment discrète sur ses ambitions, envisage, dans les mois à venir, d'intégrer de nouvelles fonctionnalités pour renforcer l'accompagnement des communautés d'investisseurs. Roundtable espère également démocratiser davantage l'investissement dans les marchés privés en s'attaquant au capital-risque et au private equity.