Que Font Les Fonds ? Le portrait de First Bridge 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 brossons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de First Bridge Ventures.

Temps de lecture : minute

---

31 juillet 2023

Fondé en 2019 par trois amis, François-Xavier Copé, Nicolas Dard et Nicolas Jin, First Bridge Ventures accompagne les startups qui souhaitent se développer à l’international et plus particulièrement en Asie. Après avoir réalisé 6 investissements via son premier fonds, la société lève aujourd’hui un second fonds d’une taille cible de 150 millions d’euros. Maddyness s’est entretenu avec ses trois co-fondateurs.

Un pont vers l’international pour les startups en croissance

Les trois cofondateurs qui se sont rencontrés durant leurs études ont en commun un passé d’investisseurs et des expériences professionnelles en Asie. C’est d’ailleurs à Hong-Kong qu’ils ont imaginé First Bridge Ventures. "*Nous nous sommes demandés comment nous pouvions apporter notre pierre à l’édifice européen du capital-investissement. À l’époque, en 2019, les sociétés européennes avaient du mal à regarder vers l’Asie. Il y avait peu de communication entre les deux écosystèmes. Or, nous sommes convaincus que pour construire un géant européen, il faut avoir*

une visée globale. Nous avons imaginé un fonds qui serait un pont vers l'international, et notamment vers l'Asie, pour les Européens", explique François-Xavier Copé, ancien de Truffle Capital. "*Nous ne sommes pas obnubilés par l'expansion à l'est, une grosse partie des sociétés du portefeuille se développent en Amérique. Mais aller en Asie, moins de gens le font, alors que c'est un marché gigantesque avec la croissance la plus élevée*", précise-t-il.

Le timing n'a pas gâté First Bridge Ventures à ses débuts, mais les cofondateurs semblent avoir gardé la tête hors de l'eau. "*Cela ne nous a pas empêchés de travailler. Nous avons réalisé notre premier investissement et notre première sortie pendant la pandémie avec Tiller*", commente François-Xavier Copé. Pour les cofondateurs, les périodes troubles invitent d'autant plus à maintenir les liens entre les deux continents. "*D'ici à 10 ans, il se peut que le centre du monde soit l'Asie. Il faut garder un point de contact, savoir ce qu'il se passe dans la tête de plus de la moitié de la population mondiale*", explique Nicolas Jin.

Le fonds accompagne des startups de secteurs variés, mais se concentre sur les fintech, le lifestyle, les infrastructures de l'e-commerce et la smart city. Il investit dans des startups en croissance, des tickets entre 5 et 10 millions d'euros. Il se concentre sur les séries B et ultérieures, stade à partir duquel les startups peuvent avoir des projets d'internationalisation.

Trois façons d'adresser le marché asiatique

First Bridge Ventures offre différents accompagnements aux entreprises de son portefeuille. Le premier est l'accompagnement dans le développement en Asie. "*Nous recrutons une équipe dédiée, nous aidons les entreprises à mettre au point les bonnes itérations de produits, nous discutons avec le régulateur, etc.*", détaille François-Xavier Copé. Dans ce domaine, c'est Nicolas Jin la référence. D'origine chinoise, éduqué en France et est aujourd'hui basé à Shanghai, il a une bonne compréhension

des deux écosystèmes. "*Nous aiguillons les sociétés et nous les aidons à faire une traduction business et culturelle entre deux écosystèmes qui se connaissent mal*", explique-t-il.

First Bridge Ventures aide aussi les startups à comprendre et à utiliser ce qui se fait de mieux en Asie. "*Nous les aidons à aller récupérer des briques de l'écosystème asiatique, souvent chinois. Ensuite, en rajoutant une couche de propriété intellectuelle propre à l'Europe, elles peuvent obtenir un avantage compétitif dans la conquête des marchés et devenir leader sur leur secteur*", explique François-Xavier Copé.

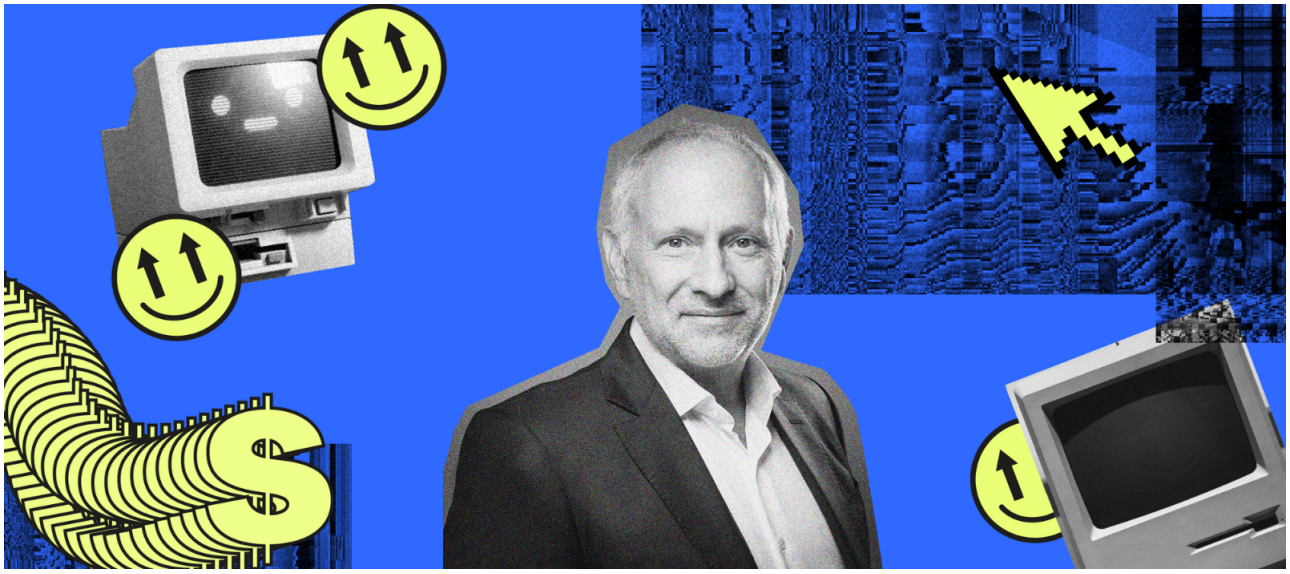
Enfin, First Bridge Ventures, grâce à sa connaissance de l'écosystème et à ses connexions, peut faciliter la signature de contrats avec de grands groupes asiatiques, comme Alibaba ou Tencent. "*Nous leur présentons les entreprises européennes qu'ils ne connaissent pas, cela peut générer des contrats très intéressants pour les startups. Ainsi, l'un des principaux clients de Paack, l'une des startups du portefeuille, est aujourd'hui Aliexpress*", indique Nicolas Dard. Ces grands groupes sont parfois les limited partners du fonds. Depuis un an, le fonds développe la même chose avec le Moyen-Orient.

Un second fonds d'une taille cible de 150 millions d'euros

Le premier fonds de 50 millions d'euros a été levé en 2019, à 80 % auprès d'Adrian Cheng, un serial entrepreneur et dirigeant d'entreprises hongkongais. 35 millions d'euros ont été déployés à travers six investissements : Onepilot, Paack, Cubyn, Chefclub, etoro, et Tiller, vendu à SumUp.

First Bridge Ventures est en train de lever son second fonds, d'une taille cible de 150 millions d'euros, toujours avec Adrian Cheng comme principal investisseur. "*L'objectif est d'agrandir la base d'investisseurs,*

avec plus d'institutionnels", ajoute François-Xavier Copé. Concernant les investissements, il indique : "*Nous n'avons pas encore signé de nouveaux deals, mais certains dossiers sont très avancés, notamment dans la fintech et la smartcity.*".



À lire aussi
Que Font Les Fonds ? Le portrait de Meanings Capital Partners

---

Article écrit par Manon Triniac