Que Font Les Fonds ? Le portrait de Motier 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 Motier Ventures.

Temps de lecture : minute

---

4 septembre 2023

Créé en octobre 2021, Motier Ventures s’est rapidement fait une place dans l’écosystème French Tech. En vingt mois, le Family Office de la famille Moulin, les propriétaires du groupe Galeries Lafayette, a réalisé pas moins de 63 investissements dans 55 startups. Parmi les derniers en date, on retrouve notamment OMAJ et DinMo. Maddyness a rencontré Nicolas Essayan, associé fondateur chez Motier Ventures.

Se faire une place dans l’écosystème French Tech

À l’origine de Motier Ventures, on retrouve Guillaume Houzé, l’arrière-petit-fils de Théophile Bader, le fondateur des Galeries Lafayette. Sa grand-mère, Ginette Moulin est actuellement vice-présidente du Conseil de surveillance du groupe Galeries Lafayette.

Depuis plusieurs années, Guillaume Houzé, membre du directoire du groupe Galeries Lafayette et directeur de l'image et de la communication, investit dans des startups tech et participe à de belles aventures comme

Alan ou Alma. Il y a deux ans, il décide d'aller plus loin et de professionnaliser cette activité d'investissement, en créant Motier Ventures. Il contacte alors Nicolas Essayan, investisseur chevronné, notamment passé par Apax Partners, et l'aventure débute en octobre 2021. Depuis, Nicolas a été rejoint par une équipe de six personnes.

"*Motier Ventures n'est pas un fonds corporate. C'est un family office qui investit dans la tech, au nom de la famille Moulin et met son réseau au service des entrepreneurs, bien au-delà des métiers historiques du groupe*", précise Nicolas Essayan. "*Pour nous, tout l'enjeu était d'installer notre crédibilité. Nous sommes arrivés comme un nouvel acteur dans le club très fermé de la French Tech. Guillaume Houzé disposait déjà d'une reconnaissance et de contacts établis, mais il fallait pénétrer en profondeur l'écosystème*", partage-t-il.

Motier Ventures a pu compter sur quelques bonnes fées, avec des senior advisers comme Valentine Baudoin, une business angel accomplie ou Alexis Bonillo, cofondateur de Zenly. Nicolas Essayan croit aussi beaucoup au fait de jouer cartes sur table. "*Tous les mois, nous partageons avec nos pairs une vue réelle de l'état de notre dealflow. Pour nous, gagner des deals est aussi important que de contribuer au dynamisme de l'écosystème*", souligne-t-il.

Investir en early-stage sur un large éventail de thématiques tech

Motier Ventures investit en amorçage des tickets initiaux moyens de 200.000 euros et peut ensuite suivre en série A, voire en série B, en montant au final jusqu'à un million d'euros. Le family office investit dans la French Tech, partout dans le monde, et compte aujourd'hui un quart de ses participations en dehors de France.

Motier Ventures investit essentiellement dans le logiciel sur six

thématiques : Future of Commerce, FinTech, CreativeTech, Gaming & Consumer, Cybersécurité et Future of Work. "*En transverse, nous avons également construit deux expertises. Une première sur les blockchains et une seconde sur l'intelligence artificielle*", ajoute Nicolas Essayan.

"*Pour chaque thématique, nous tentons d'enclencher un cercle vertueux. Le plus difficile est de gagner le premier deal. Ensuite, chaque investissement sur le même créneau, renforce notre expertise et notre crédibilité*", commente Nicolas Essayan. "*Un portefeuille se construit par clusterisation, un deal en appelle un autre. Au-delà de cette approche très structurée, nous restons opportunistes, en cherchant à chaque fois le flagship qui justifierait d'ouvrir une nouvelle verticale*", ajoute-t-il.

L'une des particularités de Motier Ventures repose sur sa "Make a wish factory". L'ensemble des participations peut compter sur l'accès au réseau et aux compétences du groupe Galeries Lafayette et de son écosystème. Nicolas Essayan met en avant trois cas d'usage : le design partnership, pour co-construire les solutions grâce à des interviews d'experts, l'aide à la génération de leads, en recommandant les startups au sein du groupe et la hotline qui donne accès à un pool d'experts.

Un rythme soutenu

"*L'enjeu était de créer une structure qui puisse investir dans 25 à 30 startups par an*", indique Nicolas Essayan. Depuis 20 mois, Nicolas et son équipe ont donc labouré le terrain. Il déclare traiter entre 60 et 80 dossiers par semaine. "*En early stage, il faut aller chercher les opportunités sur le terrain, rencontrer les fondateurs. Cette partie du métier passe aussi par notre capacité à ne rater aucun événement de l'écosystème*", commente-t-il.

"*Nous sommes en train de clore notre deuxième saison. Par les thématiques que nous suivons, nous pensons déjà couvrir une part*

significative du marché. Pour la saison 3, nous visons d'atteindre notre rythme de croisière en déployant une dizaine de millions d'euros par an", avance Nicolas Essayan. "*Nous allons grandir avec nos sociétés, de plus en plus de séries A vont arriver et les premières séries B aussi*", ajoute-t-il.

Sur les huit sociétés de son portefeuille qui ont levé en série A, Motier Ventures se targue d'avoir toujours été invité à réinvestir.

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

Article écrit par Manon Triniac