

Que Font Les Fonds ? Le portrait de Dawn Capital

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 pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Dawn Capital.

Temps de lecture : minute

11 décembre 2023

Fondé en 2007, Dawn Capital est l'un des principaux investisseurs européens spécialisés dans les logiciels SaaS B2B. La société de gestion britannique a récemment annoncé le closing d'un des plus grands fonds de logiciels SaaS B2B en early stage d'un montant de 620 millions de dollars. Si le fonds est anglais, les équipes regardent de près le marché français. Maddyness a rencontré Evgenia Plotnikova, l'une des General Partners.

« Dès le début, Dawn a été un fonds spécialiste. Les fondateurs avaient des profils experts et complémentaires, Haakon Overli était un ancien entrepreneur du monde des Fintechs et Norman Fiore avait déjà travaillé pour des fonds de VC spécialisés dans la tech », raconte Evgenia Plotnikova.

Un spécialiste du B2B SaaS des premières heures

Si les fonds spécialisés en SaaS B2B courent aujourd'hui les rues, en

2007, ils étaient plus rares. « *Nous nous sommes tout de suite concentrés sur ce modèle qui est à notre sens supérieur à beaucoup d'autres : des revenus récurrents, des marges importantes et des applications dans presque tous les secteurs économiques avec des tailles de marché importantes* », explique Evgenia Plotnikova.

« *Souvent, les VC disent aux entrepreneurs de se concentrer sur une chose et de bien la faire, mais ils s'appliquent rarement ce principe. Dawn Capital l'a fait. Être spécialiste, nous permet d'être meilleurs, tant sur le sourcing que sur les due diligences et l'accompagnement* », souligne la General Partner, qui est elle-même au board de huit startups, dont Dataiku, la startup d'origine française qui en est à sa série F.

En tant que spécialiste, la société londonienne revendique offrir un accompagnement très spécifique aux défis de croissance que peuvent rencontrer les startups dans le SaaS B2B. « *Nous avons une équipe de trois personnes en interne dédiées au recrutement de talents et à l'accompagnement des startups pour les aider à construire les meilleures équipes. Nous avons également des experts en finance, sales ou marketing, qui peuvent les accompagner sur les sujets les plus pointus* », détaille Evgenia Plotnikova.

Dawn Capital a aujourd'hui 700 millions de dollars à déployer

Dawn Capital en est aujourd'hui à son cinquième fonds flagship, Dawn V, un fonds de 620 millions de dollars qui investit sur des tours de séries A et B. Ce fonds vise des entreprises qui ont déjà trouvé leur product market fit et cherchent à accélérer leur croissance. Le ticket initial moyen se situe entre 10 et 40 millions de dollars. Dawn Capital peut ensuite suivre jusqu'au pré-IPO avec Dawn Opportunities III en investissant au total jusqu'à plus de 100 millions de dollars sur une ligne. Les précédents millésimes ont été intégralement déployés et la société compte une

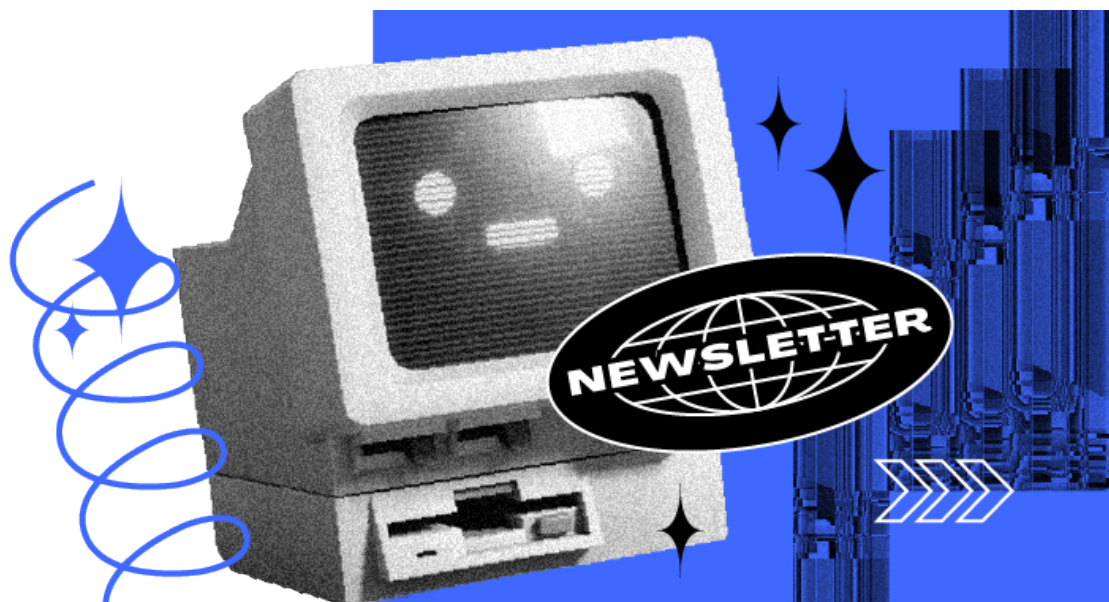
cinquantaine de sociétés en portefeuille.

Au total, Dawn Capital compte aujourd'hui 700 millions de dollars à déployer. *« Dans un contexte macro-économique compliqué, c'est un privilège d'avoir un tel montant à déployer, car nous sommes persuadés que c'est un moment propice pour investir »*, partage Evgenia Plotnikova. Les Limited Partners ne sont pas nommés, mais ils viennent du monde entier et sont variés : family offices, fonds de pension, particuliers. *« 90% de nos LPs ont réinvesti dans les derniers fonds et les trois quarts des fondateurs des startups que nous avons accompagnées ont également investis »*, se félicite Evgenia Plotnikova.

L'Europe pourrait enfin être au centre du changement technologique

Dawn Capital regarde tout ce qui a trait au B2B SaaS, sans préférence marquée : infrastructure, couche applicative, data, sécurité... et partout en Europe. *« Il n'y a pas de monopole géographique sur le talent, ce qui est important, c'est de trouver des fondateurs qui attaquent des grands marchés avec une vision ambitieuse »*, commente Evgenia Plotnikova.

Jusqu'à présent, Dawn Capital n'a investi que dans deux startups françaises, Dataiku et Omi, mais le fonds est positif quant au marché français. *« Nous sommes très enthousiastes sur la France où il y a de plus en plus d'entrepreneurs très techniques formés parmi les meilleures écoles d'ingénieurs. L'Europe et la France ont raté les grands virages des médias sociaux, puis du cloud, et les États-Unis ont été les grands gagnants. Aujourd'hui, elles ont l'opportunité d'être au centre du changement technologique grâce à leurs talents. Avec l'avènement de l'IA, la régulation et la sécurité deviennent des sujets cruciaux et les entreprises nées sur le sol français ou européen sont mieux préparées à ces sujets »*, partage Evgenia Plotnikova.



MADDYMONEY

Recevez la newsletter mensuelle qui recense l'ensemble des levées de fonds réalisées par les startups françaises

Article écrit par Manon Triniac