

Que Font Les Fonds ? Le portrait d'ISAI

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 d'ISAI.

Temps de lecture : minute

4 mars 2024

À l'origine, syndicat de business angels lancé à l'initiative de Pierre Kosciusko-Morizet (PriceMinister), Geoffroy Roux de Bezieux (Notus Technologies), Ouriel Ohayon (ZenGo), Stéphane Treppoz (Sarenza) et Christophe Raynaud, ISAI est aujourd'hui l'un des fonds d'investissements incontournables du paysage français.

C'est en 2009 que Jean-David Chamboredon, professionnel de l'investissement, les a rejoints afin d'apporter cette nouvelle dimension. Avec plus de 800 millions d'euros levés depuis l'origine, la société intervient du pré-amorçage au LBO. Pour mieux comprendre la structure et son fonctionnement, Maddyness a rencontré Jean-David Chamboredon.

Lier le monde des business angels et celui du VC

Cet investisseur professionnel de 60 ans, ancien informaticien chez Capgemini, a plus de 25 ans d'expérience dans le métier du VC. « *Je suis parti dans la Silicon Valley pour y implanter Capgemini dans les années*

90 et j'y ai rencontré le monde du VC et des startups », raconte Jean-David Chamboredon. Il travaille ensuite pour différents fonds et notamment pour le fonds britannique 3i, investisseur dans PriceMinister, ce qui l'amène à rencontrer Pierre Kosciusko-Morizet. « Pierre avait déjà lancé ISAI, en tant que syndicat de business angels, je les ai rejoints dans l'idée d'apporter à ISAI une dimension professionnelle de l'investissement, en transformant le syndicat en une société de gestion agréée par l'AMF », partage Jean-David Chamboredon. « Derrière cela, il y avait aussi la volonté de faire communiquer deux mondes qui se parlaient peu à l'époque : le VC et les business angels. Ce manque de communication créait une sorte de "vallée de la mort" du financement, très dommageable pour les startups », ajoute-t-il.

« Nous sommes un fonds de VC dans notre fonctionnement et au sens strict de l'AMF, mais ce sont des business angels qui investissent », explique Jean-David Chamboredon. Les Limited Partners sont en effet un collectif de 400 entrepreneurs, rejoints par des family offices et des investisseurs institutionnels comme Bpifrance, Arkea ou Eurazeo. Certains des entrepreneurs que le premier fonds d'ISAI a soutenus sont ensuite devenus des investisseurs dans les fonds suivants.

ISAI déploie aujourd'hui son troisième fonds d'amorçage

La stratégie de VC d'ISAI intervient au début de la vie des entreprises, soit dès le pré-amorçage aux côtés des business angels en tant que leader ou co-leader avec des tickets autour de 250 000 euros, soit juste après en pré-série A ou série A avec des tickets entre 1 et 3 millions. *« Nous avons une stratégie de follow on, nous investissons au minimum au prorata sur les deux ou trois tours qui suivent notre entrée », précise Jean-David Chamboredon. Parmi les participations, on retrouve des noms emblématiques tels que [Blablacar](#), Evaneos, Malt, 360learning ou encore*

Datadome.

ISAI, qui vise principalement des SaaS et des marketplaces, déploie aujourd'hui le troisième fonds de cette stratégie qui a levé 120 millions en 2020. *« Avec les deux premiers fonds, nous avons eu de très belles performances. Avec le troisième fonds, déployé depuis 2020, c'est forcément un peu plus difficile avec le retournement du marché. Néanmoins, nous avons toujours été soucieux de l'intensité capitalistique, malgré la période d'euphorie. À un moment, nous sommes passés pour des investisseurs très conservateurs, mais avec du recul, nous sommes satisfaits de ne pas avoir investi massivement en 2021 et 2022 »*, partage Jean-David Chamboredon.

« Je suis relativement optimiste pour 2024. Je pense que beaucoup de startups n'étaient pas sur le marché pour lever des fonds ces deux dernières années et qu'elles vont y revenir. Depuis fin 2022, le dealflow avait baissé en qualité et en quantité, mais cela devrait repartir. Il y aura sûrement plus de petites séries A, ce qui est le cœur de notre savoir-faire », prévoit Jean-David Chamboredon.

ISAI gère également de deux fonds de VC corporate, un pour le compte de Capgemini et l'autre pour le compte de Bouygues.

Du VC au Private Equity

À l'autre bout de la chaîne du financement, on retrouve les fonds ISAI Expansion. Ces fonds de capital-développement/LBO, investissent dans des sociétés tech profitables. Le fonds ISAI Expansion III a été lancé fin 2023 avec un premier closing à 190 millions d'euros et cherche à atteindre 250 millions d'euros en 2024. *« Le private equity est encore méconnu de l'écosystème VC et pourtant, il est fondamental que ces deux mondes se parlent. C'est le private equity qui peut permettre d'apporter de la liquidité dans le venture. Chez ISAI, nous avons la double*

culture, ce qui est relativement rare », souligne Jean-David Chamboredon. « Il faut que le monde du venture s'approprié le private equity comme l'une des trois voies de liquidité possibles, aux côtés du rachat industriel et de l'IPO », ajoute-t-il.

ISAI a également lancé depuis 2022 un fonds de dette (dette mezzanine ou venture dette), ISAI Growth Lending. « L'idée derrière ce lancement était d'anticiper le fait qu'un jour le capital serait plus cher et qu'il faudrait d'autres sources de financement. L'histoire nous a donné raison », commente Jean-David Chamboredon. « Le fil rouge d'ISAI, est d'apporter aux entrepreneurs les outils de financement qui leur manquent », résume-t-il.



À lire aussi

Le private equity représente un quart des exits en Europe, une tendance qui devrait s'amplifier en 2024



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac