

Que font les fonds ? Le portrait de Korelya Capital

Dans le paysage de plus en plus 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 surfer sur une bonne occasion de communiquer, nous avons décidé de broser le portrait des fonds français pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Korelya Capital !

Temps de lecture : minute

26 mars 2018

C'est un pont entre l'Asie et l'Europe qui n'a de réalité que dans les succès des entrepreneurs qui l'empruntent. Plus qu'un fonds d'investissement, Korelya Capital est une sorte de jonction culturelle, financière et entrepreneuriale entre les écosystèmes coréen, japonais et européen. C'est toute l'ambition portée par Fleur Pellerin, ancienne ministre de la Culture après avoir été successivement chargée de l'Économie numérique et du Commerce extérieur. Un passif qui résume bien le projet dans lequel s'est lancée, en 2016, l'ex femme politique désormais reconvertie dans l'investissement.

Pour amorcer ce tournant crucial, Fleur Pellerin s'entoure d'une équipe de choc : le cofondateur Antoine Dresch est spécialiste des introductions en Bourse, Delphine Villuendas et Paul Degueuse, tous deux general partners, ont auparavant officié chez Partech Ventures et 360 Capital. C'est donc forte d'une connaissance pointue des financements publics de l'innovation, des arcanes des fonds d'investissement et des cordons de la Bourse mais surtout avec le soutien sonnant et trébuchant de deux poids

lourds de l'industrie asiatique (Naver en Corée du Sud et Line au Japon) que l'équipe de Korelya s'est mise en quête des prochains géants technologiques.



À lire aussi

Pourquoi Naver a décidé de doubler le potentiel d'investissement de Korelya

S'associer pour favoriser l'émergence de poids lourds européens

Car c'est bien là le coeur du projet de Korelya : "*miser des tickets importants, en séries B ou C, pour accélérer le développement d'acteurs déjà émergents*", explique Laura Roguet, associate du fonds. Notre

ambition est de faire naître un champion européen d'ici à dix ans."

Une thèse d'investissement qui découle de la vision des financeurs de Korelya. *"L'Europe comme l'Asie du Sud-Est sont en retard par rapport à la Chine et aux États-Unis, rappelle Paul Degueuse, general partner du fonds, faisant écho à ce qu'avait expliqué Hae-Jin Lee, le fondateur de Naver, lors de son passage en France. Les deux régions sont dans une situation similaire : elles possèdent de belles réussites industrielles et un savoir-faire technologique solide."* Deux atouts qui doivent leur permettre, en s'associant, de se faire une place au soleil voire même de faire de l'ombre à la Chine et la Silicon Valley.

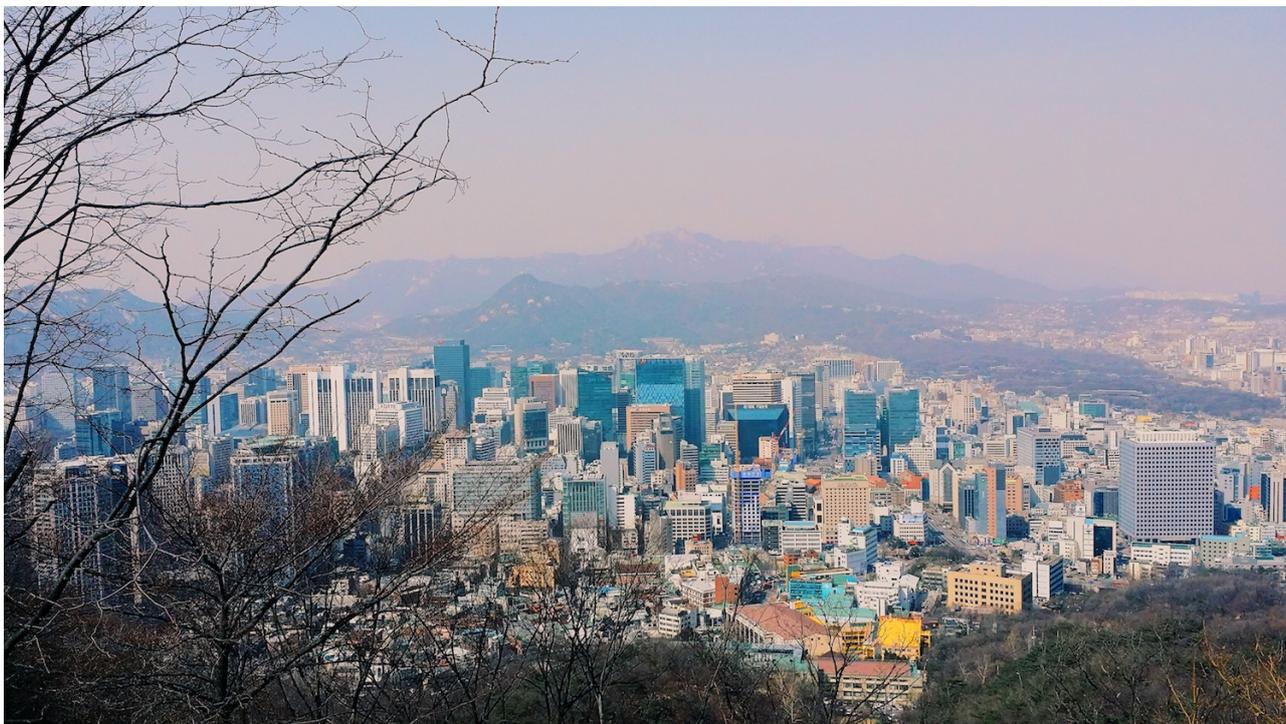
Conscient de l'ampleur du travail à réaliser, Korelya n'a pas la prétention de s'atteler seul à cette tâche. Le fonds investit ponctuellement dans d'autres fonds d'investissement européens, qui partagent cette idée qu'"*un géant peut émerger n'importe où en Europe*". Le fonds finance déjà une dizaine de fonds et souhaite porter le nombre de ses participations en la matière à une vingtaine.

Faciliter les synergies avec l'Asie

Si Korelya investit peu en seed ou en série A, le fonds s'autorise quelques exceptions dans des marchés de niche, comme sa récente prise de participation dans la Team Vitality, équipe d'e-sport. Un pas de côté représentatif des critères qui fondent le choix d'investir.

"Nous nous inspirons de ce qui se passe sur le marché asiatique. La Corée est très en avance sur l'e-sport. Les cryptomonnaies se sont développées à vitesse grand V en Corée comme au Japon."

Paul Degueuse, general partner chez Korelya Capital



Et le pont entre Asie et Europe est bien à double sens. Les pépites européennes trouvent ainsi en Korelya un partenaire non seulement financier mais surtout opérationnel lorsqu'elles commencent à nourrir des ambitions asiatiques. *"Notre ambition est d'aider les startups à entrer sur ce marché difficile à pénétrer, souligne Paul Degueuse. C'est un territoire qui regorge de partenaires technologiques potentiels. Nous aidons donc d'abord les entreprises à aller chercher une part du marché local puis des relais de croissance, qu'il s'agisse d'un financement ou d'un exit."*

Devialet, que Korelya compte dans son portefeuille, atteste de l'intérêt de pouvoir compter sur un solide réseau local pour percer en Asie.



À lire aussi
Pourquoi les startups de la French Tech adorent Taiwan (et vice-versa)

Article écrit par Geraldine Russell