

Que font les fonds ? Le portrait de Starquest 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 Starquest Capital !

Temps de lecture : minute

25 avril 2018

L'histoire de Starquest Capital, c'est avant tout l'histoire de ses deux fondateurs, Arnaud Delattre et Emmanuel Gaudé - deux associés complémentaires qui se rencontrent après avoir passé des années les mains dans la direction générale et opérationnelle de PME. Alors qu'ils sont en concurrence directe à leurs postes respectifs de l'époque, ils se trouvent une vision et une envie commune : apporter leur savoir-faire aux jeunes pousses de l'écosystème entrepreneurial. "Ce qui a rapidement déterminé l'ADN de Starquest tient au fait que Arnaud et Emmanuel se sont tout de suite comportés comme des associés plutôt que comme des actionnaires vis-à-vis de leurs participations" raconte ainsi Julien Le Drogo, responsable des investissements chez Starquest Capital.



Avec un objectif que se donne Starquest à sa naissance en 2009 : flécher l'épargne dormante des particuliers vers l'innovation, avec un goût du risque assumé pour accompagner les jeunes entrepreneurs. Une vision de terrain qui prédomine sur la vision financière depuis le début, et qui se reflète autant dans la façon dont le fonds choisit ses investissements, que dans le profil de ces derniers. Car Starquest se positionne avant tout sur des levées en seed, avec des tickets compris entre 200 000 et 800 000 euros ("*la tranche désertée du capital français*") pour Starquest Capital, et entre 1 et 1.5 million pour Starquest Ventures.

"Nous investissons dans des entreprises ayant développé une technologie en rupture avec ce qui se fait sur le marché, mais dont la supériorité concurrentielle acquise doit se consolider par un déploiement commercial : c'est là que nous intervenons" Arnaud Delattre, directeur

associé chez Starquest Capital

Si le fonds ne ferme la porte à aucun secteur, ses partners avouent éviter le retail et favoriser le BtoB, avec une préférence pour les cybertech (NeoWave, SecLab), les greentech (Phenix, GreenPriz) et l'industrie de pointe (DNAgency). Pour les choisir, Starquest dit miser à 50% sur la personnalité (en se basant notamment sur l'analyse comportementale), à 30% sur les synergies, à 18% sur la stratégie et seulement à 2% sur le business plan.

Si Starquest reste un fonds plutôt modeste du fait des sommes qu'il investit dans chaque startup, ils reçoivent et chassent tout de même plus de 2 000 entreprises chaque année, avec une douzaine d'investissements finalisés. Mais la vraie spécificité de Starquest, c'est de viser tout particulièrement des jeunes pousses qui ne lèvent pas de fonds : *"On est pas fan des boîtes qui lèvent tout le temps, on pense vraiment que l'auto-suffisance est la clé de la liberté"* confie Julien Le Drogo.

De la difficulté de gérer les exit

La liberté, c'est d'ailleurs le maître mot qui guide Starquest dans l'accompagnement de ses pépites, à tel point qu'il n'hésite pas à faire de la préservation de cette liberté une mission : *"Le pire que puisse faire un entrepreneur, c'est de mettre son destin entre les mains d'un fonds ; le cas de Save en est la parfaite illustration. Voilà pourquoi on se bat pour que nos entrepreneurs trouvent leur liberté"* assène Julien Le Drogo. Un noble combat, mais qui peut parfois se tourner au casse-tête lorsqu'il s'agit de faire une exit - surtout lorsqu'il s'agit d'entreprises à ce stade de développement. *"Les géants de leurs secteurs ne sont pas intéressés car elles représentent encore un trop gros risque, ou bien ils n'envisagent un rachat que pour s'en débarrasser"* regrette Julien Le Drogo.



À lire aussi

M&A, IPO, LBO... Que deviennent les startups européennes ?

Voilà pourquoi l'exit a toujours été le talon d'Achille de Starquest - jusqu'à aujourd'hui. Le fonds a en effet décidé de s'attaquer au problème sans détour, en recrutant un collaborateur exclusivement dédié à la question : chargé de se mettre dans les petits papiers de l'écosystème et d'écouter les besoins des clients, il fait ensuite remonter ces informations à Starquest pour leur permettre de mieux diriger leurs investissements, mais surtout d'améliorer l'accompagnement qu'il prodigue. "*On veut agir comme un bouclier*" résume Julien Le Drogo.

Tout miser sur le réseau

Un accompagnement en forme de protection donc, que dispense aussi le fonds pour aider ses pépites à mieux communiquer : avec quel média traiter, quel grand groupe rencontrer... Starquest se concentre sur le

réseau, quand d'autres fonds développent une réelle expertise sur le recrutement à l'instar de Kerala par exemple. *"Ils ont raison, c'est le nerf de la guerre - et c'est d'ailleurs ce à quoi je passe le plus clair de mon temps : trouver des business développeurs pour compléter les profils très technos des équipes que l'on accompagne"* explique Julien Le Drogo.



Une stratégie axée sur l'humain (la personnalité des fondateurs est d'ailleurs le facteur le plus décisif dans la décision d'investissement) qui semble porter ses fruits : Starquest se félicite de posséder un taux de crash particulièrement bas, avec seulement 20% d'échec (contre 50% en moyenne). *"Certes on est petits et on est plutôt sur des niches, mais on peut se targuer de faire croître de super beaux business, qui fonctionnent et changent le monde"* rappelle Julien Le Drogo. Ainsi de la startup Phenix, que Starquest accompagne depuis 2015 après avoir y avoir injecté 340 000 euros. *"Ce n'est pas énorme mais ils ont eu du flair : ils étaient les premiers à investir quand on ne faisait encore que 80 000*

euros de chiffre d'affaires" se souvient Jean Moreau, l'un des cofondateurs.



À lire aussi

Phenix, la startup qui revalorise les déchets des centres commerciaux d'Unibail-Rodamco

Deux ans après son lancement, la greentech enregistre plus d'un million d'euros de CA et compte parmi ses clients les centres commerciaux Unibail-Rodemco (Euralille, Les Quatre Temps, Parly 2). *"Quand on a un sujet un peu complexe c'est eux qu'on appelle, on apprécie leur avis et leur expérience. Ils ont la fibre entrepreneur donc ils sont assez légitimes, et on apprécie cette approche business, due diligence, agile, qui n'est pas trop comptable et juridique,* confirme Baptiste Corval, le deuxième cofondateur de Phenix.

Partager son expertise avec l'écosystème

Et demain, c'est peut-être pour la qualité de ses stratégies d'expatriation que Starquest sera reconnue. Car la question de l'international, qui était jusque-là plutôt laissée de côté, est devenue une priorité depuis l'année dernière. Les startups qu'accompagne Arnaud Delattre et son équipe se trouvent en effet face à des marchés qui dépassent l'Hexagone. *"On structure une offre depuis 12 mois pour les aider à traverser les frontières. Les zones géographiques prioritaires sont l'Allemagne, l'Autriche, les États-Unis - et un peu le Canada aussi"* énumère Julien Le Drogo. Une ambition internationale qu'affiche aussi le fonds pour lui-même, avec une éventuelle ouverture de bureaux en Amérique du Nord, en Allemagne et en Scandinavie.

Mais Starquest ne compte pas s'arrêter là : *"Jusqu'à présent on s'est prioritairement consacré à la découverte et à l'accompagnement de nos boîtes. Depuis quelques mois, on a décidé de travailler sur le partage de notre expertise, de notre expérience et de nos savoir-faire avec l'écosystème. On cherche à amplifier le modèle de club d'entrepreneurs sur les sujets sur lesquels on a un bon track record : cybersécurité, green tech, industrie de pointe"* détaille Arnaud Delattre. Enfin, Starquest prépare une levée de fonds pour monter jusqu'à des séries B afin d'accompagner les GreenTech, du seed au capital développement.