

Que Font Les Fonds : le portrait d'Axeleo 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 d'Axeleo Capital !

Axeleo voit double. Fondée fin 2013, la marque se positionne d'abord sur l'accompagnement, avec l'ouverture d'un accélérateur à Lyon. Mais trois ans plus tard, elle se décline sur le segment de l'investissement et au niveau national avec la création du fonds Axeleo Capital. « *Nous avons dès le départ cette vision double, se rappelle Éric Burdier, cofondateur d'Axeleo avec Matthieu Viillard. L'investissement est un risque à prendre en seed, alors qu'à ce moment-là les enjeux pour les startups se cristallisent autour de l'organisation des process et de l'équipe pour scaler. L'accompagnement les aide à accéder à cette maturité.* » Un projet qui comble parfaitement la brèche laissée ouverte par un écosystème financier « *de plus en plus dual* » : « *il y a d'un côté des structures d'accompagnement servicielles en amorçage et des fonds dédiés aux séries A qui ont tous triplé de taille - mais pas forcément d'équipe, ce qui laisse penser que l'accompagnement est plus spartiate* », analyse Éric Burdier.

Le véhicule d'investissement, initialement doté de 25 millions d'euros et qui a, depuis mars 2019 et le closing final, été porté à 45 millions d'euros, a cependant une cible bien précise : les startups de l'*entreprise tech* – qui regroupe les sociétés B2B et B2B2C, orientées vers les grands comptes, avec une composante fortement technologique ou centrée sur les données – qui cherchent à lever en seed ou en série A. « *Nous voulons mettre le pied dans la porte le plus tôt possible pour préempter les bons dossiers* », prévient Éric Burdier. Axeleo peut ainsi investir des tickets de 200 à 600 000 euros en seed et jusqu'à 4 millions d'euros en série A.

Et dans l'*entreprise tech*, le succès peut se cacher là où on ne l'attend pas. « *On a vu des boîtes signer un contrat avec des entreprises du CAC 40 alors qu'elles n'avaient même pas de site internet, s'enthousiasme Éric Burdier. C'est le retour du client qui permet de comprendre comment avancer, il permet de sortir de ce cercle de confiance dans lequel s'enferment trop d'entrepreneurs.* »

Le financement comme outil d'accompagnement

« *L'accompagnement crée de la valeur mais est liquide beaucoup plus tard, ce qui nécessite que le véhicule d'investissement soit plus sélectif pour aller chercher cette valeur* », avertit l'entrepreneur. Et la valeur ne se crée pas n'importe comment. Axeleo met au service des entreprises qu'elle accompagne son réseau d'entrepreneurs et d'experts du B2B, précieux dans un secteur concurrentiel où les cycles de vente sont longs et fastidieux. Mais pour en profiter, encore faut-il intégrer le giron Axeleo.

La sélection des entreprises passe ainsi par le questionnement permanent de ce qu'Axeleo peut apporter aux entreprises qu'elle prend sous son aile. « *On se demande toujours ce qu'on est capable de leur apporter, des choses rares que d'autres ne peuvent pas fournir. On pense une offre globale en fonction des enjeux-clés des entreprises : comment scaler dans les 6 à 18 mois à venir ? Où chercher le volume et la valeur ? Quels sont les leviers pour aller chercher cette valeur ? C'est notre étoile du Berger.* »

C'est toujours cette vision globale de l'accompagnement des entreprises qui préside au choix des dossiers. « *On accepte des entreprises dans lesquelles il existe des risques opérationnels puisqu'elles peuvent les régler grâce à l'accélérateur.* » Dans l'optique à terme d'adosser les sociétés du portefeuille à des industriels. « *Nous visons des exits entre 20 et 80 millions d'euros, pour des cycles de vente de 5 à 6 ans* », détaille Éric Burdier. Une vision pragmatique que renforcent les chiffres donnés par l'entrepreneur : avec une dizaine de primo-investissements par an, « *c'est un bon échantillon pour réaliser 3 à 5 investissements en série A dans le même laps de temps* ». Plutôt que de chasser la licorne, Axeleo préfère miser sur le succès, quelle que soit la

forme qu'il prend.