

FindMyVC vous aide à trouver les investisseurs qui vous correspondent

Lancé par XAnge, FindMyVC se présente comme une place de marché pour startups et fonds d'investissement. Son crédo : aider chaque entrepreneur à identifier rapidement les VC les plus pertinents pour sa startup.

Temps de lecture : minute

29 novembre 2018

C'est la difficulté à laquelle tous les entrepreneurs en recherche de financements doivent faire face : trouver des investisseurs qui, d'une part, investissent dans leur secteur d'activité mais aussi qui correspondent à leur période de développement, leurs besoins et leurs attentes. Et au vu de la quantité de VCs, de business angels et de fonds corporates présents sur le marché français, toujours plus nombreux et spécialisés, la mission est souvent plus corsée que prévu.

"Les investisseurs ne sont pas toujours très connus, les secteurs d'activité dans lesquels les fonds investissent ne sont pas évidents et la plupart communiquent sur certaines verticales alors que leurs portefeuilles sont complètement différents... Les entrepreneurs sont désarmés face à la complexité de notre milieu. Bien identifier les investisseurs actifs dans son secteur, c'est un parcours du combattant", reconnaît Guillaume Meulle, partner chez [XAnge](#).



À lire aussi

Que font les fonds ? Le portrait de XAnge

Une problématique à laquelle le fonds a souhaité répondre en développant une plateforme, [FindMyVC](#), sur laquelle un algorithme de recommandation reprend l'historique des investissements VC de la dernière décennie en classant les opérations réalisées et les levées de près de 350 fonds d'investissement. Son idée : permettre aux entrepreneurs de trouver les investisseurs qui leur correspondent le mieux.

Pour cela, rien de plus simple : chaque entrepreneur à la recherche d'un ou de plusieurs investisseurs se connecte sur la plateforme FindMyVC et, après avoir répondu à six questions couvrant leur secteur comme leur business model, en passant par leur type de clients (B2B, B2C, B2B2C...) et leur localisation géographique, se voient recommander six VC, français ou étrangers, considérés comme les plus pertinents pour eux.

"On s'est dit que pour nous c'était très facile de fournir ces informations. Ça nous permet d'apporter aux entrepreneurs un vrai support, en plus de l'argent", ajoute Guillaume Meulle, qui précise ne faire en aucun cas concurrence aux leveurs de fonds : "le leveur a tout un métier d'aide et de support à l'entrepreneur pour faire son pitch, identifier la qualité de l'investisseur... c'est un métier à part, et ça n'est pas l'objectif de FindMyVC".

Derrière cette plateforme qui compte déjà près de 2 000 startups dans sa base, plus de trois mois de travail pour les équipes XAnge, qui a repris l'ensemble des deals qui sont passés en France ces dernières années, afin de lister tous les investisseurs français ou étrangers susceptibles d'investir de nouveau dans les jeunes pousses françaises. Un travail régulier qui se poursuit chaque mois, afin de proposer aux startups des informations actualisées.

Et pour s'assurer de la pertinence des recommandations, XAnge prévoit déjà d'enrichir sa plateforme de fonctionnalités complémentaires telles que l'ajout d'une pondération par rapport au temps (les politiques d'investissement changent avec les années) : *"Pour le moment, un investisseur qui a fait un deal il y a trois ans a le même poids qu'un VC qui aura investi il y a seulement un mois. Dans la prochaine version, tout cela sera pondéré pour que les anciens deals aient un peu moins de poids que les plus récents",* annonce Guillaume Meulle.

Enfin, la plateforme sera peu à peu complétée de petits blocs de contenus dédiés aux entrepreneurs, afin de les aider à comprendre par exemple ce qu'est ce que c'est un pacte d'actionnaires, les différents volumes d'impacts, ou encore comment bien pitcher et comment bien préparer un RDV avec un VC.



À lire aussi
Comment conclure un pacte d'actionnaires

Article écrit par Iris Maignan