Je suis passé chez Slush (et j'y serais bien resté)

Les 4 et 5 décembre dernier se tenait Slush, l'événement finlandais désormais reconnu par tout l'écosystème tech européen. Alors, utile ou pas pour les startups ? Maddyness fait le point.

Temps de lecture : minute

---

17 décembre 2018

SLUSH s’est imposée au fil des ans comme la conférence Tech la plus déjantée d’Europe : un line-up de folie, une scénographie à couper le souffle, une soirée de clôture dont la réputation n’est plus à faire… Et le tout dans le froid polaire d’Helsinki pour un dépaysement total. Une ambiance unique dont ont pu se délecter les startups française emmenées par Business France, qui certifient au passage n’avoir jamais rencontré autant d’investisseurs sur place. Maddyness était présent pour recueillir leurs témoignages.

La pêche aux VCs

D’emblée, on comprend que les petits frenchies se sont préparés avant tout pour y rencontrer des investisseurs. Et s'il y a bien un événement où il faut chercher à entrer en contact avec des fonds ou des business angels, c'est bien à Slush. Celui-ci présente en effet l’un des meilleurs ratios startups/investisseurs au monde, avec 1600 VCs pour " seulement " 2500 startups (dont à peine quelques centaines sont valorisées par un stand). Une aubaine…

" *Nous sommes venus à Slush pour compléter notre late seed et préparer notre série A* " résume en quelques mots Pierre Garrigues,

Communication Director de Carfit. Et pour quel résultat ? 25 rendez-vous qualifiés, un seul no-show et 75% d'opportunités business à suivre ! Même bilan pour les startups GreenMe et Jetpack Data : " *Nous venions à Slush avec deux ambitions : prendre le pouls du marché nord-européen et rencontrer des investisseurs. Clairement, les deux objectifs sont atteints* " se réjouit Alexandre Dugarry, CEO de la première, tandis qu'Hafez Nefikha, Directeur Général de la seconde, nous explique avoir gagné "*l'équivalent d'une année d'échanges de mails non personnalisés avec des investisseurs*".

Une vraie ouverture à l'internationale

Autre particularité de Slush : l'évènement attire des investisseurs du monde entier. Ce qui représente une réelle opportunité pour les startups, car à chaque pays sa spécificité culturelle, et donc sa promesse. Par ailleurs, tous les pays ne sont pas attirés par les mêmes secteurs, ni par les mêmes technologies. In fine, il y en a pour tous les goûts !

Quand on lui pose la question des nationalités rencontrées sur place, le cofondateur et CEO de Kyklos, Rémy Bompar, doit d'ailleurs se creuser la tête pour dresser une liste exhaustive : " *nous avons rencontré des fonds Finlandais, Suédois, Français… Mais aussi Chinois, Coréens, Hongkongais, Américains…* " Un témoignage appuyé par Hafez Nefikha pour qui Slush était un moyen de matcher très rapidement (et en très grande quantité) avec des investisseurs internationaux, lequel rappelle au passage la difficulté, le reste de l'année, de rencontrer ce type de profils.

Une organisation aux petits oignons

Question organisation, la rigueur finlandaise semble par ailleurs indétrônable : aucune file d'attente, des indications claires, un programme qui ne dérape jamais d'une minute… L'outil de " matchmaking " de l'événement, bien bien qu'il ne dispose pas d'une

application native IOS, est quant à lui réglé comme du papier à musique : " *L’outil nous a permis de filtrer les investisseurs en fonction de leur sectorisation, portfolio etc… et donc de qualifier nos rendez-vous en amont. Près de 50 VCs ont accepté nos invitations, autant dire que nous n’avons pas chômé !* " raconte Hafez Nefikha.

Le tout, sans compter sur la possibilité de pitcher dans un sauna - un incontournable du salon - ou encore sur les innombrables side events proposés par Slush et la ville qui joue le jeu à fond. En somme, nous revenons conquis par cette nouvelle édition de Slush, qui est désormais bien loin d'avoir à rougir face à la concurrence.

Article écrit par Vincent Raimbault