

L'investissement en services, nouveau modèle pour les corporates ?

La Poste lance La Poste Services For Equity, un fonds d'investissement qui a la particularité de ne pas miser de tickets financiers mais de mettre à disposition des startups intéressées des services robustes et à fort ROI confectionnés sur-mesure. Un dispositif original qui oblige autant les pépites que le grand groupe.

Temps de lecture : minute

16 avril 2019

On connaissait le *media for equity*, qui permet à un grand compte ou un acteur des médias d'offrir une couverture médiatique à une entreprise en échange d'une partie de son capital. Voici désormais le *services for equity* ! La Poste officialise ce mardi le lancement de son fonds d'investissement La Poste Services For Equity (LPS4E), qui propose aux startups un panel de services en échange d'une entrée à leur capital. Le groupe fait d'ailleurs d'une pierre deux coups en annonçant simultanément le premier investissement de cette nouvelle structure, en tant qu'investisseur principal au côté de différents business Angels, dans la startup Diakse.

Le fondateur du fonds, Nizar Dahmane, assume s'être inspiré du *media for equity* tout en repoussant les limites de la formule. " *Le media for equity* consiste en général à proposer aux startups des encarts invendus, ce qui s'avère in fine décevant pour celle-ci. Au contraire, chez LPS4E, nous ne vendons que des offres qui sont fortement demandées par les meilleures références clients du marché et nous payons ces offres au prix

du marché pour nous assurer de la satisfaction totale de nos startups ".

" Nous souhaitons mettre en place un accompagnement innovant, différent de ce que peuvent proposer traditionnellement les corporates, dont les propositions sont très semblables ", explique le Directeur général adjoint de La Poste Services For Equity. La Poste a donc fait le choix de prendre une posture inverse à celle généralement adoptée par les grands groupes face aux startups : la question n'est pas de savoir ce que les jeunes pousses pourront apporter à l'entreprise mais ce que celle-ci peut faire pour aider ces dernières à passer à l'échelle.

S'adapter aux attentes de la startup

Pas question donc pour La Poste de siphonner les attraits d'une startup - son approche agile, ses technologies et l'énergie de son équipe - pour la laisser vidée de sa substance après un éventuel rachat, comme cela arrive trop souvent lorsqu'un corporate s'intéresse de près à une pépite. Bien au contraire. *" Nous avons une approche industrielle très concrète pour trouver les solutions qui permettront à la startup de gagner des clients, d'atteindre la rentabilité et de scaler ",* souligne Nizar Dahmane. Pour cela, le groupe aux 24,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires puise dans la galaxie de services qu'il s'est constituée pour accompagner la croissance d'une dizaine de protégées par an.

Communication, technologie (optimisation des datas et des développements IT), logistique, RH... Les axes de travail sont aussi vastes que les domaines d'intervention du groupe. C'est d'ailleurs tout l'intérêt de cet outil d'accompagnement, particulièrement flexible. *" Nous créons une offre sur-mesure pour chaque startup afin de répondre à ses pain points,* précise le Directeur général adjoint de LPS4E. *Nous sommes dans une logique d'écoute : nous discutons avec l'entrepreneur·e, nous comprenons quels sont les enjeux auxquels il ou elle doit faire face, quels sont ses objectifs et nous lui faisons une proposition sur ces bases. "* Une

aubaine pour les startups qui ont, grâce à ce dispositif, non seulement accès à des services spécifiques mais aussi aux experts du groupe La Poste.

Un chemin balisé

Les quatre personnes que comprend l'équipe de LPS4E sont ensuite chargées de piloter les offres proposées aux startups, en vérifiant notamment que les différents objectifs sont bien remplis. En effet, preuve que le dispositif ne relève pas du discours marketing ou d'une approche philanthropique qui laisserait les startups livrées à elles-mêmes, le fonds établit pour chaque opération une feuille de route à 100 jours qui comprend aussi bien des objectifs en matière de gouvernance ou de reporting financier que d'apports commerciaux ou de retombées en termes de communication. Signe particulier : les engagements valent aussi bien pour l'entrepreneur que pour le fonds, qui se voit également assigner un certain nombre d'objectifs. " *Nous assumons d'être dans une logique ROIste, clame Nizar Dahmane. L'idée est de pouvoir quantifier les synergies que nous apportons à la startup, quels jalons nous l'avons aidé à atteindre.* "

C'est d'autant plus stratégique que la structure ne travaille qu'avec des startups en phase de levée de fonds, en seed ou en série A. Pour cela, La Poste Services For Equity s'adapte au timing serré de ces opérations en s'engageant à répondre aux dossiers reçus sous dix jours. Pour les entreprises qui envisagent de se lancer dans une tournée des investisseurs, c'est l'occasion d'actionner un levier opérationnel qui les aidera à obtenir de meilleures offres en musclant leur organisation (et leurs chiffres). Conscient qu'une entrée au capital précoce pourrait pénaliser la startup dans sa recherche de partenaires financiers, LPS4E échange alors ses prestations de services contre des bons de souscription d'actions remboursables (BSA AIR) - pour lesquels la valorisation n'a pas besoin d'être connue lors de l'émission - et une remise sur le tour de

table à venir. Au contraire, pour les jeunes pousses déjà en discussion avec d'autres investisseurs, l'opération permet, en un laps de temps très court, d'optimiser le temps de la levée pour ne pas faillir en matière de pilotage opérationnel... tout en rassurant les partenaires intéressés.

Un dispositif gagnant-gagnant, La Poste, de son côté, se constituant un vivier de partenaires potentiels, voire de futures filiales en cas de rachat. *" Si le fit passe bien, nous pouvons tout à fait envisager une nouvelle prise de participation ou un rachat mais toutes les options sont possibles "*, suggère Nizar Dahmane afin de souligner que le rachat est loin d'être le scénario privilégié dès le départ. *" Nous faisons de l'artisanat, cela nous oblige à nous adapter à chaque dossier et à entrer dans les détails "*, sourit le directeur adjoint du fonds. Une forme d'orfèvrerie de l'accompagnement, en somme.

Maddyness, partenaire média de La Poste Services For Equity

Article écrit par Maddyness, avec La Poste Services for Equity