

Que Font Les Fonds : le portrait de C4 Ventures

Dans le paysage 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 une bonne occasion de communiquer, nous brosons le portrait des fonds français pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de C4 Ventures !

Temps de lecture : minute

9 décembre 2019

Avant de lancer C4 Ventures, Pascal Cagni, accompagné de Boris Bakech, s'est d'abord exercé à l'investissement en tant que business angel pendant deux ans. La première pépite sur laquelle ils misent en 2012 n'est autre que Nest, startup spécialisée dans les objets connectés, rachetée deux ans plus tard par Google. C'est à cette époque, qu'ils décident de constituer une équipe et créent C4 Ventures. "Nous étions convaincus que notre expérience opérationnelle, combinée à l'investissement, pouvait contribuer au développement de startups prometteuses" confie Boris Bakech, Principal.

Trois secteurs d'investissements privilégiés

Conscients de la concurrence qui toucherait les VCs, ils décident de se baser sur l'expérience de Pascal Cagni pour orienter leur stratégie. Directeur Général et Vice-Président d'Apple EMEA (2000-2012). "Pascal Cagni a géré le développement de la marque Apple dans plus de 120 pays, renforcé le positionnement de la marque par la création du réseau des Apple Premium Reseller (APR) et le développement d'une large

communauté de développeurs ”.

Pour attirer les startups, ils ont décidé de se concentrer sur trois secteurs maîtrisés par l'équipe : le smart hardware, le futur of commerce et le digital media. *“Ce sont des thèmes verticaux auxquels s'ajoutent des secteurs transverses”* précise Laura Thivolet, Associate chez C4 Ventures. Ce qui permet finalement au fonds d'ouvrir son champ d'investissement à toutes les innovations (IA, chips, cybersécurité, cloud computing...) qui s'appliquent à ces domaines. *“Le fait de s'être spécialisés dans les secteurs que nous connaissons le mieux nous permet d'apporter un réel soutien aux startups dans lesquelles nous investissons”* poursuit Boris Bakech.

Un accompagnement au-delà de l'investissement

Une étape importante consiste à se demander si le fonds pourra aider l'entreprise à se développer, au-delà de l'apport financier. *“Nous investissons uniquement dans des entreprises que nous pouvons aider”*. Dans le cas contraire, le fonds s'autorise à refuser un investissement pourtant prometteur.

“Quand nous signons avec une startup, nous avons atteint une compréhension pointue de l'entreprise et nous pouvons immédiatement l'accompagner, ce qui est rare pour un fonds qui n'est pas en lead”. En effet, C4 Ventures intervient surtout en co-invest avec des tickets d'1 à 4 millions d'euros. *“Lorsque nous parlons avec des fondateurs, nous leur expliquons ce mode de fonctionnement et c'est ce qui nous a permis de rentrer dans des deals ultra compétitifs comme DriveNets, entreprise israélienne qui a récemment levé 110 millions de dollars en série A auprès de Bessemer Ventures Partners”* poursuit Boris Bakech.

Et pour aller encore plus loin, le fonds a fédéré un panel d'operating

partners qu'il propose à ses entrepreneurs pour répondre à leurs besoins en marketing, déploiement à l'international, croissance...C4 Ventures n'en oublie pas pour autant les exits et les enjeux économiques en s'engageant dans un projet. Et l'équipe est fière d'annoncer 3 licornes au cours des 18 derniers mois (Graphcore, Formlabs, Riskified) parmi les 20 startups dans lesquelles elle a investi.

Fêtant ses 5 ans d'expériences, l'équipe a choisi d'ouvrir C4 Ventures à d'autres investisseurs pour doubler de taille et doubler ses tickets.

Article écrit par Anne Taffin