

Speedinvest lance un fonds de 80 millions d'euros dédié aux ClimateTech

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 pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Speedinvest !

Temps de lecture : minute

30 novembre 2021

Mise à jour d'un article du 7 septembre 2020

Petits tickets d'amorçage ne signifient pas forcément petits bras. Le fonds autrichien Speedinvest, qui a ouvert il y a deux ans un bureau à Paris, est là pour le rappeler. La preuve par trois. D'abord, avec une levée de 190 millions d'euros pour son dernier fonds, bouclée juste avant le Covid-19, la structure prouve que l'amorçage mérite autant d'attention et de capitaux que des stades de développement plus avancés. 100 millions sont d'ailleurs réservés au refinancement des participations. Mais aussi la mobilisation de 80 millions d'euros pour son nouveau véhicule "Climate & Industry Opportunity" , destiné aux ClimateTech, annoncé ce mardi. Dans un premier temps, il sera dédié aux startups du portefeuille qui entrent dans la thèse d'investissement, puis à celles hors portefeuille "qui participent à la transformation numérique du secteur industriel et à sa décarbonation" .

Ensuite, l'amorçage ne doit pas être une machine à broyer les ambitions ni des entrepreneur-se-s ni des investisseur-se-s mais doit au contraire permettre de les sublimer. "Nous souhaitons trouver les futures licornes, affichait en 2020 Shiraz Mahfoudhi, qui était alors associée chez Speedinvest (et qui a depuis quitté le fonds). Il s'agit de dénicher des produits qui répondent à de vrais besoins et mettre au jour des licornes est très important pour le modèle du fonds, pour prouver que l'ambition et le développement international réalisent un potentiel."

Voir au-delà des frontières

C'est pourquoi l'un des pré-requis de Speedinvest est de miser sur des solutions et produits qui cherchent à se développer hors des frontières nationales. "Nous cherchons des fondateurs très ambitieux, qui ont la volonté de s'internationaliser, notamment aux États-Unis, précisait Shiraz Mahfoudhi. C'est une ligne rouge pour nous, d'autant plus en France où les entrepreneurs ont un côté très franco-français, en rédigeant leur pitch deck en français, par exemple..."

Qu'à cela ne tienne, les équipes de Speedinvest et le marché sont là pour leur rappeler qu'un futur géant ne peut aujourd'hui se permettre le luxe de ne conjuguer son succès qu'en langue française. Et la structuration du fonds, qui dispose de divers bureaux à travers le monde, notamment dans les pays anglo-saxons, les aide à considérer leur internationalisation en toute sérénité. *"C'était essentiel pour nous d'avoir un bureau aux États-Unis, se rappelait ainsi en 2020 Marie Muhr, alors COO du fonds (qui a depuis quitté la structure). C'est un marché-clé pour de nombreux secteurs lorsqu'il s'agit de développement international et le conquérir est beaucoup plus difficile qu'on ne le pense. Avoir un expert sur place, qui accompagne le fondateur et l'entreprise dans cette conquête est crucial."* De la création d'une entité légale outre-Atlantique au déménagement du fondateur ou de la fondatrice en passant par une préparation à la drastique sélection du Y Combinator (cinq participations du fonds y ont participé), Speedinvest se fait fort d'être *"proche des fondateurs pour trouver les solutions à leurs problèmes"*.

Miser un peu d'argent, donner beaucoup de temps

Enfin, un succès se pense et se structure dès les débuts d'une startup : il faut donc se donner les moyens de ses ambitions. Un investissement aussi tôt dans une entreprise relève forcément d'une forme de pari sur l'avenir : le peu de chiffres-clés disponibles à ce stade est en général compensé par une équipe jugée suffisamment compétente pour incarner les ambitions de la startup. *"Nous investissons à deux stades : en pré-amorçage et en amorçage, expliquait Shiraz Mahfoudhi. Nous misons sur des projets très jeunes, où l'on est convaincu par l'équipe et le marché, puis, s'il y en a, par le MVP (minimum viable product, NDLR) et les premiers résultats de beta-test."* Le tout pour des tickets inférieurs à 1,5 million d'euros.

Or, en matière d'accompagnement, le temps à consacrer à une startup est inversement proportionnel à l'argent qu'on y place ! *"Speedinvest a été bâti à partir de l'idée que les entreprises en phase d'amorçage peuvent réussir où qu'elles se trouvent mais qu'elles ont besoin de plus que des capitaux, soulignait Marie Muhr. Elles ont besoin d'une valeur ajoutée réelle et immédiate. C'est ce qu'on offre."* Contrairement à beaucoup de fonds d'amorçage dont les équipes et les enveloppes sont restreintes, Speedinvest a vu grand : une quarantaine d'experts sont répartis en cinq équipes sectorielles, couvrant toutes les thématiques plébiscitées par le fond (Fintech, Deeptech, les solutions dédiées à l'industrie, la santé et les produits de consommation et enfin les places de marché). Développement commercial, RH, marketing sont autant de problématiques sur lesquelles les équipes du fonds peuvent accompagner les fondateur·rice·s qu'ils financent.

Bien que plus de la moitié de son nouveau véhicule soit dédié au réinvestissement, Speedinvest est d'ailleurs clair sur le fait que son expertise se concentre sur les premières années de vie des startups. *"Nous sommes un partenaire de moyen à long terme, on réinvestit en général jusqu'à la série C"*, notait Shiraz Mahfoudhi, tandis que Marie Muhr complétait : *"même si l'on ne reste plus forcément au board ensuite, on reste proches des fondateurs pour les aider au quotidien. Mais notre rôle évolue car c'est en amorçage qu'il est important de créer le plus valeur à nos yeux"*.

Article écrit par Geraldine Russell