

# Que font les fonds ? Le portrait de Blackfin Tech

*Dans le paysage de plus en plus 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, nous avons décidé de brosser le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de BlackFin Tech !*

Temps de lecture : minute

---

6 août 2021

*Republication du 5 janvier 2021*

En 2020 et malgré la crise, les fintech et les assurtech françaises ont plutôt performé. Les startups des deux secteurs réunis ont levé près de 600 millions d'euros d'après notre newsletter financière. Une tendance confirmée par [BlackFin Tech 1](#), fonds de capital-risque de 180 millions d'euros spécialisé dans le financement des fintech et des assurtech de série A et B. Créé mi-2018 au sein de la société d'investissement BlackFin Capital Ventures, elle-même lancée en 2010 par les trois fondateurs de Fortuneo - Paul Mizrahi, Laurent Bouyoux et Eric May et un ex-PDG d'Aviva France, Bruno Rostain - il dispose d'un capital de 180 millions d'euros.

## Des investissements plutôt tournés vers le B2B

Depuis sa création, l'équipe de BlackFin Tech a investi dans 13 startups dont 6 françaises - [Agicap](#), [Akur8](#), [Descartes Underwriting](#), [Espor](#), [Memo](#)

Bank et Pretto - qui comptent à la fois des assurtech et des fintech. *"Nous regardons tout ce qui se fait dans ces deux secteurs au niveau européen. Historiquement, nous investissons plus en B2B qu'en B2C, 11 de nos 13 investissements sont des pures solutions B2B"* , constate Julien Creuzé, managing director chez BlackFin Capital Partner.

Il s'agit majoritairement de sociétés qui vendent à des banques, des assurances ou des développeurs. Si les VCs sont ouverts à tout type d'innovation, ils cherchent clairement *"des fondateurs qui ont l'ambition de devenir des leaders européens dans leur branche"* . Ils s'attachent donc particulièrement à la capacité d'exécution des entrepreneurs·euses et observent *"la capacité des dirigeants à avoir rapidement leurs premiers clients et réaliser du chiffre d'affaires ; nous sommes davantage orientés sur l'exécution que la vision"* , reconnaît Julien Creuzé. La seule limite est l'arbitrage réglementaire auquel le fonds ne veut surtout pas toucher.

## Des venture partners en veille sur le terrain

Le fonds fonctionne autour d'une équipe de huit investisseurs soutenus par le pôle finance et juridique de six personnes. *"Nous possédons également un réseau d'une quarantaine de venture partners composés d'anciens dirigeants de banque et d'assurance et d'entrepreneurs du secteur qui sont installés partout en Europe"* , poursuit Julien Creuzé. La majorité d'entre eux sont des business angels qui investissent en early stage. Ils sont un relais sur le terrain pour détecter d'éventuelles sociétés mais leur rôle est surtout celui d'analyste. *"Nous les sollicitons avant d'investir pour leur demander s'ils connaissent leurs premiers clients, les business angels qui ont déjà investi dedans ou sur une expertise sectorielle comme la gestion de patrimoine"*.



À lire aussi

Finance et assurance se préparent à une deuxième vague d'innovations de rupture

BlackFin Tech investit ensuite des tickets compris entre 1 et 20 millions d'euros, avec une moyenne autour de 5 à 6 millions d'euros, dans des startups de série A et B en grande majorité. Elle réinvestit ensuite dans le but de *"vendre la startup autour de 200 à 300 millions d'euros"*.

## Aider les jeunes pousses à grandir rapidement

Une fois l'investissement réalisé, l'équipe de BlackFin Tech va intervenir à travers cinq biais : commercial, réglementaire, expansion géographique, recrutement des talents et l'entraide. *"Comme nous sommes un fonds spécialisé, nous pouvons les introduire auprès de leurs premiers clients potentiels en Europe et à l'international comme des banques ou des assureurs"*, détaille Julien Creuzé. L'équipe les accompagne aussi sur les questions réglementaires comme le choix des licences - d'établissement de paiement, bancaire ou de monnaie électronique.

"C'est un vrai métier qui nécessite une connaissance pointue" , ajoute t-il comme preuve de sa plus value par rapport à une concurrence montante.

Pour les aider à se développer, elle leur propose aussi des workshops.

*"Nos startups ont souvent des problématiques qui se rejoignent (organisation commerciale, financière, vendre à un assureur...). Nous organisons alors un workshop entre 4 startups de maturité différente pour qu'elles échangent et s'entraident. Parfois, elles s'échangent même des leads commerciaux".*

Le fonds possède également un pool de candidats de haut niveau qu'elle propose et pousse aux startups qui ont besoin de recruter. *"Nous les encourageons à choisir des talents internationaux aux parcours différents pour introduire plus de diversité dans leur entreprise"* , reconnaît Julien Creuzé qui concède néanmoins que son équipe ne compte que 2 femmes pour 6 hommes.

## Deux secteurs qui surmontent la crise

Les services financiers et l'assurtech se sont plutôt bien comportés malgré la crise. *"Nous avons eu davantage de sociétés qui ont pris de l'avance sur leur business model cette année que d'entreprises qui ont été ralenties dans notre portefeuille"* , se réjouit le Managing Director. *"Contrairement aux crises habituelles où les banques sont pointées du doigt, elles ont bien joué leur rôle en octroyant des PGE. Les assureurs, par contre, ont été très stigmatisés lors des dédommagements".*

Si à eux deux, l'assurtech et la fintech comptabilisent presque 600 millions d'euros levés en 2020, il faut néanmoins faire une différence entre leur développement. *"Sur les 300 néo-banques existantes, 70 ont été créées en 2020. Il va y avoir une consolidation assez naturelle du secteur"* . On observe déjà certains leaders se dégager comme Revolut ou

N26. En France, Shine (passée sous la coupe de la Société Générale en juin 2020) ou encore Qonto commencent à faire leur bonhomme de chemin au niveau national.

*"Dans l'assurtech, nous en sommes encore au tout début. Nous n'avons même pas de leaders nationaux".* S'il est vrai qu'on observe et qu'on parle beaucoup de des startups B2C comme Luko, Alan, Seyna, les assurtech B2B sont moins connues. *"Il y a des leaders à créer car nous avons de grosses expertises en tech et en soft et de gros assureurs"* . De belles startups existent déjà comme Descartes Underwriting, Shift Technology ou encore Zelros. Une analyse qui rejoint le panorama fintech - assurtech réalisé par Maddyness avec Platform58 qui laisse envisager de nombreuses innovations de rupture dans les années qui viennent.

Les investisseurs sur le secteur sont nombreux *"et d'autres devraient rediriger une partie de leurs investissements sur les fintech et les assurtech en 2021"*, estime Julien Creuzé. Mais *"cette concurrence est saine, elle apporte des financements et permettra de faire émerger de grandes sociétés"*.