

Que font les fonds ? Le portrait d'Axa Venture Partners

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 et surfer sur une bonne occasion de communiquer, nous avons décidé de broser le portrait des fonds français pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour d'Axa Venture Partners.

Temps de lecture : minute

22 janvier 2021

Mise à jour le 22 janvier 2021 d'un article paru le 17 janvier 2018.

En 1985, la marque Axa fait son arrivée sur le marché de l'assurance, portée par Claude Bébéar. Trente ans plus tard, le groupe, qui revendique la place de première assurance mondiale, a réussi le pari de la diversification dans un secteur taxé de vieillissant. En témoignent les multiples verticales fleurissant autour de la marque (Axa Next, Kamet, Axa Partners, etc.), avec l'idée de créer des structures pour capter l'innovation.

Parmi elles : Axa Venture Partners, un fonds d'investissement lancé en 2015, qui prend des parts dans des startups early stage et growth. "Le groupe Axa était déjà présent sur le venture, avec Axa Private Equity. La structure a été revendue et l'idée a été de relancer la machine", explique à Maddyness Sébastien Loubry, partner en charge du business development chez Axa Venture Partners. À date, le fonds dispose au total d'un milliard d'euros d'actifs sous gestion. Il lance tout juste la deuxième génération de ses fonds, après un certain succès avec la première

mouture. Modern Message, One Inc et Limelight Health : trois exits ont ainsi été réalisés aux États-Unis, marché qui représente toujours 60 % de ses investissements – la région Europe/Israël représente 40 %, mais l'ambition est d'"équilibrer" ces deux pôles. *"Nous sommes contents des conditions de ces sorties. Deux startups early stage et une société growth sont concernées avec des délais très raisonnables en exécution, d'ordinaire plus longs"* , pointe François Robinet, managing partner, précisant que *"des exits issus du fonds growth interviendront bientôt"*.

Vers des fonds de seconde génération

Axa Venture Partners s'intéresse aux technologies issues de quatre verticales principales : santé numérique, FinTech et AssurTech, logiciels SaaS B2B ainsi que les plateformes à destination des consommateurs. Le fonds entend développer cette nouvelle verticale avec l'arrivée d'un nouveau partner, qui n'est autre que Benoit Fosseprez – ancien directeur général de Veepee et banquier d'affaires. *"Il dispose d'une forte connaissance opérationnelle, ce qui est crucial pour accompagner les entreprises dans lesquelles on investit"* , relève François Robinet, mettant aussi l'accent sur son expertise du B2C.

Après le lancement de premiers fonds early stage, en 2015, et growth, en 2016, l'année 2021 marque une seconde étape du développement d'Axa Venture Partners. Pour financer sa seconde génération de fonds, ce dernier pourra compter sur quelques investisseurs tiers en plus d'Axa – un laboratoire pharmaceutique belge devrait, par exemple, rejoindre le cercle des investisseurs externes. *"Des corporates, mais aussi des institutionnels"* , précise François Robinet. Pour ses nouvelles moutures, Axa Venture Partners vise des closings pouvant aller jusqu'à 300 millions d'euros (pour le fonds early stage) et 500 millions de dollars (en growth) – soit près du double des montants de la première génération.



À lire aussi

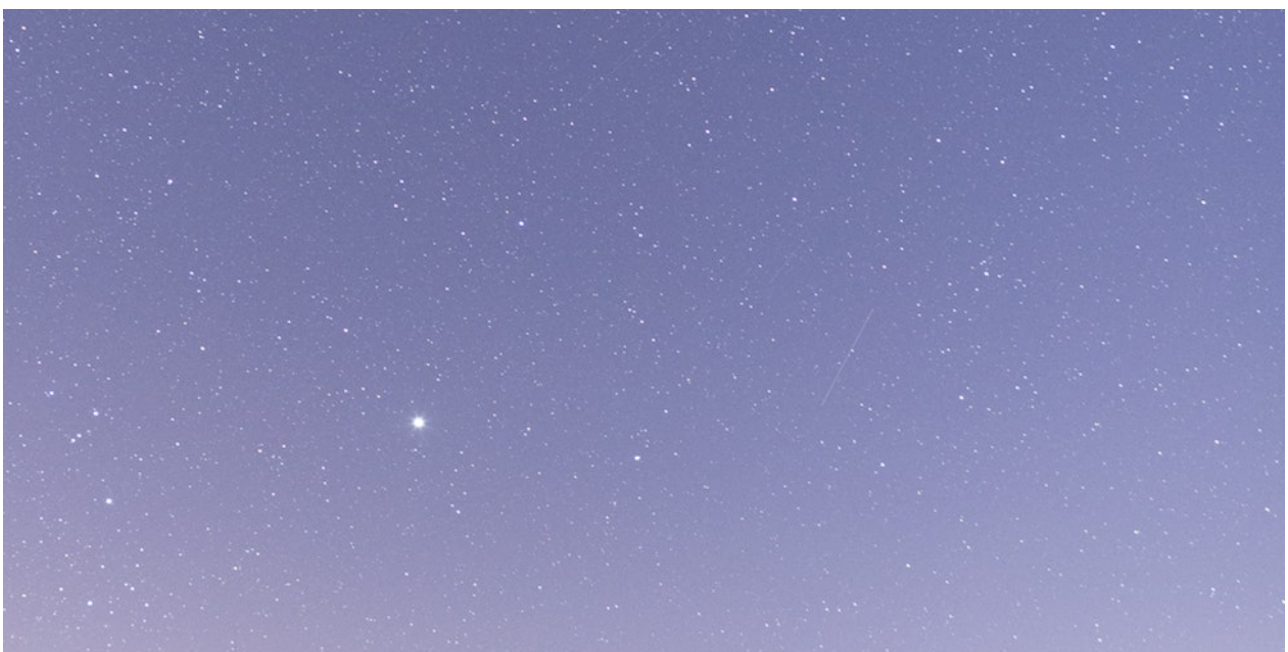
Marie Ekeland créé un fonds sans actionnaire pour bâtir la tech de 2050

Des tickets moyens en nette hausse

Une réussite qui s'explique par le fait que le véhicule d'investissement s'est récemment vu octroyer le label dit "Tibi". Ce dernier est le fruit d'une volonté du gouvernement français de pallier une *"capacité insuffisante de financement des entreprises technologiques en France au moment de leur accélération industrielle et commerciale"*. Dans les faits, les fonds retenus pourront bénéficier d'une part des 3 milliards d'euros que les acteurs institutionnels ajouteront à cette fin. *"C'est une porte ouverte à de nouveaux financements et une reconnaissance de la qualité de notre équipe de gestion"*, assure ainsi le managing partner d'Axa Venture Partners. C'est la raison pour laquelle son ticket moyen devrait bondir. Il s'établissait entre 1 et 5 millions d'euros pour les startups early stage et pouvait monter jusqu'à 15 millions pour les levées en growth dans le cadre des fonds de première génération. Ces montants seront désormais compris *"entre 1 et 10 millions"* (early stage) et *"10 à 50*

millions" (growth), selon François Robinet.

Cela se justifie par le fait qu'Axa Venture Partners cible aujourd'hui davantage les séries A et B que les amorçages. *"Ce repositionnement doit beaucoup au fait que nous sommes mieux identifiés par les acteurs économiques, avance le managing partner. Ils savent que nous ne sommes pas un fonds corporate [comme peut le laisser penser la présence d'Axa dans le nom du véhicule, NDLR] et que nous avons déjà investi aux côtés d'autres grands fonds tels que Sequoia Capital ou Google Ventures."* C'est d'ailleurs pour appuyer cette vocation que le fonds s'est renommé il y a deux ans - il s'appelait, à l'origine, Axa Strategic Ventures -, bien qu'une bonne partie de son financement provienne encore de l'assureur. *"En réalité, on fonctionne exactement comme les fonds traditionnels. On prend nos décisions comme eux, on a des comités d'investissement et un processus de réponse très réactif. Notre proximité avec Axa nous aide à développer de façon systématique des relations d'affaires pertinentes pour nos sociétés en portefeuille. En s'appuyant sur cet avantage différenciant, nous sommes en mesure d'apporter une valeur aux entrepreneurs au-delà d'un soutien financier"* , observe Sébastien Loubry.



À lire aussi

Un renforcement de l'équipe d'ici à fin 2021

Un positionnement qui a poussé le fonds à s'entourer presque intégralement de personnalités issues du monde de l'investissement. Toutes, ou presque, ont été recrutées sur ce critère et se répartissent entre Paris et Londres pour l'Europe, et New York et San Francisco pour les États-Unis. Leur crédo : avoir une approche financière forte et un bénéfice collatéral stratégique : *"Ce que l'on va regarder, on va le regarder sous l'angle d'un investissement financier avant tout. Mais dès qu'il y a une opportunité, on les aide à se connecter à l'écosystème. En aucun cas on investit sur une décision stratégique. On garde toujours l'angle financier, en priorité"* , précise Sébastien Loubry.

Au total, Axa Venture Partners compte à ce jour une quarantaine de participations, dont 12 en growth et plus d'une trentaine en early stage. On y retrouve les Français Tanker, Incepto, Unlatch et InsideBoard, mais aussi les Américains SecurityScorecard – devenu la première licorne de son portefeuille –, Contrast Security ou PolicyGenius. Tous profitent du poids d'Axa et des connexions que le groupe peut créer pour se frayer un chemin dans l'écosystème. Le fonds conclut *"entre 8 et 10 deals par an en moyenne"* , un chiffre qui ne devrait pas augmenter du fait de la hausse prévue du ticket moyen. À noter que la France devrait, les prochains temps, rester *"très importante"* dans son flux de transaction. Dans l'optique de débusquer ses futures pépites, Axa Venture Partners renforcera ses effectifs dans le courant de l'année 2021 pour franchir *"la trentaine d'employés"* – contre 24 actuellement. Pour mémoire, le véhicule fait aussi état d'une activité "fonds de fonds" qui investit dans une sélection de fonds de capital risque, du capital amorçage au capital développement. Le premier closing de son deuxième véhicule de ce type, réalisé en 2020, l'a porté à 200 millions d'euros.

Article écrit par Arthur Le Denn et Iris Maignan