

Open VC, l'annuaire pour trouver les bons investisseurs

Stéphane Nasser et Lucas Roquilly ont développé Open VC, une plateforme qui détaille les thèses d'investissement des fonds, les tickets moyens et les secteurs clés dans lesquels ils investissent.

Temps de lecture : minute

11 mars 2021

Financer sa R&D ou son prototype, doper sa croissance, se lancer à l'international... Au cours de la vie d'une startup et même d'une scaleup, les raisons de lever des fonds sont nombreuses. Mais quand il s'agit de trouver le bon interlocuteur, les choses deviennent beaucoup plus compliquées. Généralistes ou spécialisés, investisseurs en early stage ou plutôt dans les phases de développement, les fonds se sont multipliés au cours des dernières années, apportant avec eux leurs lots de spécificités. Pour aider les startups à s'y retrouver dans cet univers foisonnant, Lucas Roquilly et Stéphane Nasser ont développé en parallèle de leurs emplois respectifs ce qu'on appelle un side project dans le jargon. Baptisée Open VC, cette plateforme recense les caractéristiques de plus de 150 fonds.

Défricher la jungle des fonds d'investissement

Sur la plateforme qui vient d'ouvrir aujourd'hui, les entrepreneur·euse·s et les structures de l'écosystème - incubateur et accélérateur notamment - pourront découvrir les dessous des fonds d'investissement. Pour être plus précis, Open VC décortique cinq critères particuliers : les pays dans lesquels le fonds investit, les thèses d'investissement, le ticket moyen, le stade de financement mais aussi les technologies visées.

“Dans une logique d’ouverture sur le monde, le critère du stade de financement ne se base pas sur le seed, la série A/B/C et le late stage mais se décline en six niveaux : idée/ projet, prototype, premiers revenus, scaling, croissance et pré-IPO” , détaille Stéphane Nasser.

Gratuite et accessible à tous et toutes, la plateforme reçoit des informations de deux sources principales : les fonds d’investissement directement ou des particuliers. *“Les entrées ne sont pas directement publiées, nous les vérifions en amont. Si nous voyons l’adresse mail d’un fonds, nous partons du principe que les informations sont justes. Un macaron ‘verified’ apparaît alors”* , résume Stéphane Nasser. Dans le cas contraire, les informations sont communiquées sans validation officielle. Mais l’avantage d’Open VC ne s’arrête pas à ce simple relevé d’informations, il permet aussi aux entrepreneurs de contacter directement les VC.

La genèse du projet

L’idée d’Open VC est née il y a 5 ans lorsque Stéphane Nasser travaillait chez Microsoft Accelerator. *“Dans mes expériences suivantes, j’ai continué à travailler avec des startups à San Francisco puis j’ai monté ma propre boîte.. À chaque fois, j’ai été confronté à cette même difficulté”* , reconnaît Stéphane Nasser. À savoir : trouver les bons investisseurs. Souvent, les entrepreneur·euse·s suivent le même chemin : en contacter le plus grand nombre sans forcément savoir ou chercher quels sont leurs critères d’investissement. Ce qui conduit forcément les fonds à être sur-sollicités.



À lire aussi

"Le projet était médiocre mais l'équipe trop cool" : un investisseur nous dévoile les coulisses de sa dernière opération

"Less spam, less fomo" (moins de spam, moins d'opportunités manquées), cite Stéphane Nasser qui espère qu'avec Open VC, les investisseurs recevront plus d'emails qualifiés. "Les VC peuvent déjà choisir d'être contactés par mail ou via un formulaire. Si les demandes sont trop importantes, nous envisagerons l'instauration d'un nombre limité de sollicitations", assure Stéphane Nasser.

Si les entrepreneur·euse·s seront sans aucun doute intéressé·e·s par ces informations, les fonds aussi y trouveront aussi un intérêt. *"Nous avons vocation à nous adresser à tous les fonds mais nous sommes conscients qu'un fonds comme Sequoia n'a pas besoin de nous pour se faire connaître. Nous allons surtout attirer les fonds qui rencontrent une de ces trois problématiques : un besoin de notoriété car ils sont jeunes - moins de 10 ans - et n'ont pas encore réalisés d'exits, ceux qui misent sur l'impact et la diversité et cherchent ainsi à toucher des entrepreneur·euse·s aux profils très variés et ceux qui s'adressent à un*

marché de niche très particulier” , résume Stéphane Nasser.

Une construction en cours

Open VC ouvre aujourd’hui après quatre mois de bêta tests. Dans les mois qui viennent, les deux fondateurs - peut-être assistés d’un nouveau membre - poursuivront le développement de la solution. *“Nous allons d’abord nous atteler à rendre attractif la plateforme puis continuer à l’améliorer”* . Pour le moment, les fonds sont présentés sous forme de bloc, sans que soit différencié les multiples véhicules qu’ils contiennent. *“Nous pourrons aussi associer une adresse mail à chaque véhicule et mettre en place des comptes utilisateurs”* , envisage Stéphane Nasser. À terme, un travail plus approfondi sur les data analytics pourrait voir le jour, l’avenir reste encore flou mais non sans ambition pour la plateforme.

Open VC fonctionne actuellement sans business model apparent mais les fondateurs encouragent les intéressés à voter pour leur projet sur Product Hunt.

Article écrit par Anne Taffin