

Que font les fonds ? Le portrait d'Otium Capital

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 occasion de communiquer, nous brossons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour d'Otium Capital.

Temps de lecture : minute

21 juin 2021

C'est l'un des acteurs historiques du capital-investissement en France. Otium Capital, créé dès 2009, constitue le family office de Pierre-Édouard Stérin - le fondateur du spécialiste des coffrets cadeaux Smartbox, dont il détient toujours 98 % des parts. C'est à la suite d'un investissement de 8 millions d'euros dans LaFourchette, à l'origine d'une plateforme de réservation de restaurants en ligne, en 2008 que l'homme d'affaires a souhaité mettre en place une structure visant à accompagner les entrepreneurs tant sur le plan financier que le volet opérationnel. Aujourd'hui, cette dernière dispose d'un portefeuille de sociétés fourni - comprenant des scaleups françaises telles que PayFit, Owkin, Shippeo, Tekyn ou encore Blissim. Selon Jérémie Bordier, venture partner, l'ensemble des actifs de Pierre-Édouard Stérin représente un total de "800 millions d'euros".

40 millions d'euros d'investissements par an

À l'origine, Otium Capital se focalise sur les amorçages. Son créneau : les startups ayant besoin d'un accompagnement personnalisé et

opérationnel. Ces dernières doivent aussi faire état d'*"un marché conséquent et une équipe ambitieuse"*. *"Nous visons surtout celles qui ont l'ambition et le potentiel d'afficher une valorisation de 300 millions d'euros à terme, explicite Jérémie Bordier, qui assure néanmoins se montrer flexible quant au niveau de maturité au moment d'investir. Certaines font parfois déjà du chiffre, d'autres pas du tout."* C'est, quelque part, le segment des startups qui primera dans le choix du family office, qui souhaite en toute logique *"comprendre ce qu'on vend"*. Otium Capital affirme avoir toujours été présent sur les sujets liés au retailtainment – au sein duquel on retrouve notamment l'e-commerce, le voyage, le gaming ou encore les animaux.

Ce sont, à la fois, les bénéfices dégagés par Smartbox et les plus-values issues de ses participations qui permettent à la structure de se financer. Cette manne lui permettrait de réaliser jusqu'à 40 millions d'euros d'investissements cumulés par an. *"Le ticket moyen va de 200 000 à 4 millions d'euros en seed et jusqu'à 30 millions d'euros en late stage"* , indique Jérémie Bordier, qui souligne aussi que le family office souhaite investir *"le plus tôt possible dans le développement de l'entreprise"*. Du fait d'un accompagnement axé sur l'amorçage, Otium Capital estime *"parfois se rapprocher du modèle du startup studio"*. *"Dans la plupart des cas, nous investissons puis réinvestissons jusqu'à la série B. Nous effectuons assez peu d'opérations pour pouvoir consacrer du temps à chaque société en portefeuille, mais n'hésitons pas à nous surexposer lorsqu'un projet fonctionne"* , indique le venture partner, qui souligne que la structure de Pierre-Édouard Stérin a injecté, au fil des tours, jusqu'à 30 millions d'euros dans des entreprises soutenues dès leurs débuts.



À lire aussi

Que font les fonds ? Le portrait d'Investir&+

Certains investisseurs entreprennent ensuite

Otium Capital réalise 15 % au moins de ses investissements en valeur hors de France - notamment en Espagne, en Allemagne et aux États-Unis, où le parfumeur Dossier a ainsi bénéficié de son appui. En volume, le chiffre est supérieur. *"On est plus autour de 25 % de nos opérations effectuées à l'étranger"* , relève Jérémie Bordier, qui rappelle que la première promotion d'investisseurs de la structure était notamment composée des dirigeants de Doctolib, Stanislas Niox-Chateau, et ManoMano, Christian Raison et Philippe de Chanville. L'équipe d'investissement dispose aujourd'hui de cinq professionnels : trois sont mobilisés sur l'amorçage et deux sur le late stage.

Le family office s'est positionné sur ce dernier segment fin 2018, lorsqu'une scission s'est déroulée en son sein. Entre 2015 et cette date, deux fonds créés pour couvrir deux verticales de prédilection existaient : Otium Venture, spécialisé dans la tech, et Otium Brands, dédié aux biens de consommation. Ces deux branches ont pris leur envol pour devenir

respectivement Frst et Eutopia. *"Un lien capitalistique existe avec le second, pas avec le premier. Chacun voulait lever ses propres fonds"* , justifie Jérémie Bordier, qui veut ainsi mettre l'accent sur *"l'important travail de restructuration"* effectué par le family office.

Miser sur l'impact et la philanthropie

Otium Capital, qui compte quelques belles sorties à son actif – le rachat de LaFourchette par TripAdvisor ou, plus récemment, celui d'Ultra Premium Direct par Eurazeo –, souhaite consacrer une partie de son activité aux sujets à impact. *"Dans ce cadre, nous avons les mêmes désirs de sortie que dans les autres vertical ventures"* , pointe Marin de Saint Chamas, investisseur spécialisé en la matière. Spécialisé dans l'éducation et l'économie circulaire, le family office est également ouvert aux sujets de circuit-court et de réduction/compensation de l'empreinte carbone. La structure avance avoir *"déjà déployé 5 millions d'euros en faveur de projets naissants"* dans le domaine.

Et Otium Capital ne s'arrête pas là. Le family office a créé un fonds de dotation début 2021 pour orienter une partie des plus-values dégagées par ses participations vers des œuvres caritatives, portées par des associations. Cela prend alors la forme de dons à destination de ces dernières, qui bénéficient d'un accompagnement stratégique et opérationnel au-delà de l'appui financier. *"Cela s'inscrit dans la continuité d'un engagement personnel de Pierre-Édouard Stérin, qui organise depuis plusieurs années la 'Nuit du bien commun' dans le but de récolter des fonds à cette fin"* , avance Marin de Saint Chamas. 3,5 millions d'euros ont été réunis depuis la première édition, en 2017.

