

Que font les fonds ? Le portrait d'Alven

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 d'Alven.

Temps de lecture : minute

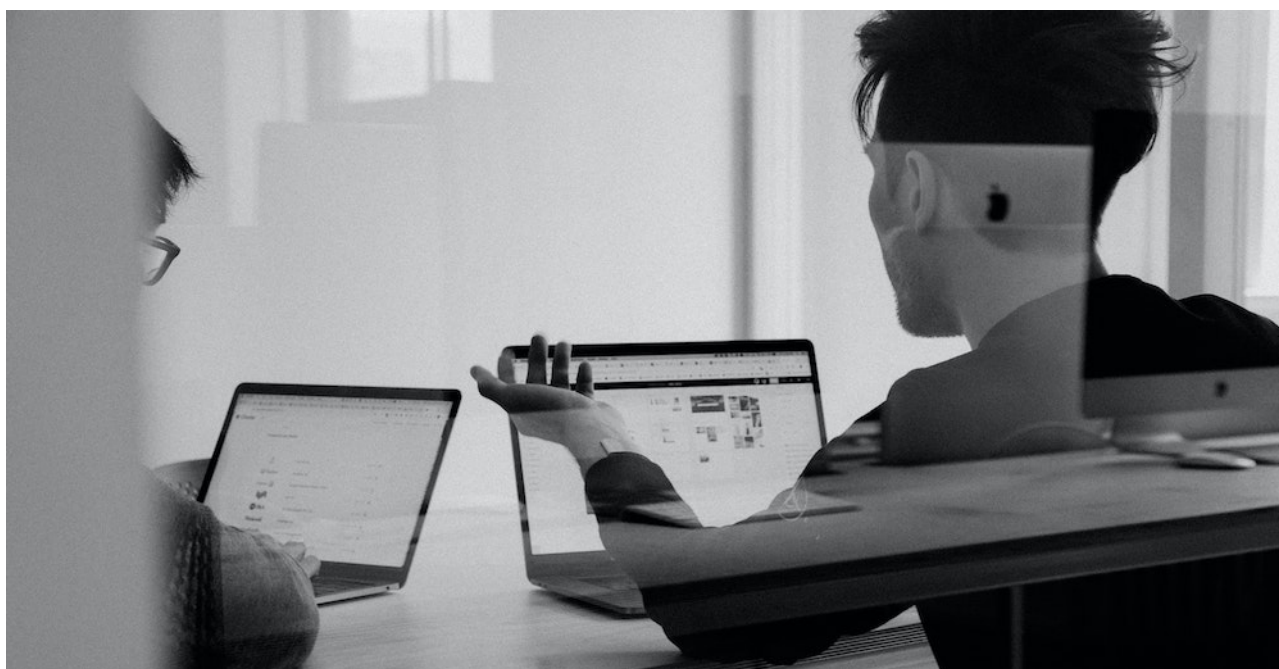
27 juin 2022

C'est une histoire qui dure depuis plus de 20 ans. Alven, avec ses fonds d'investissement successifs, a participé à l'émergence d'un bon nombre d'entreprises emblématiques de la tech française. Si elle a cédé ses parts dans Frichti, SeLogger ou bien OpenClassrooms, la société de capital-risque est toujours présente au capital des licornes Ankorstore, Algolia et Qonto. "Au total, ce sont 160 sociétés que nous avons accompagnées ces 22 dernières années. On en a actuellement une cinquantaine en portefeuille", indique à Maddyness Rodolphe Menegaux, partner chez Alven, soulignant avoir réalisé "beaucoup d'exits, tels que la vente de Frichti à l'Allemand Gorillas". La société de capital-risque a annoncé, en juin 2022, avoir bouclé son sixième fonds à hauteur de 350 millions d'euros pour continuer à financer l'amorçage de sociétés innovantes en France comme dans le reste de l'Europe.

Investir de 1 à 10 millions d'euros

Au fil des ans, Alven a vu sa capacité d'investissement se développer, tout en conservant son indépendance. La société de capital-risque reste

détenue par les associés qui en sont à la tête. *"Nous avons grossi en taille de fonds, mais avons fait le choix de ne pas prendre part à davantage de tours de table pour autant. En revanche, notre prise de participation est mécaniquement plus importante"* , note ainsi Rodolphe Menegaux, qui indique *"mettre des tickets compris entre 1 et 10 millions d'euros"* et *"ne pas hésiter à refinancer, lors des tours suivants"*. L'objectif d'Alven est d'avoir, en tout temps, 25 sociétés jusqu'à la série A en portefeuille. Avec, selon ses dires, un *"ADN assez tech"* : *"On aime lorsqu'il y a des barrières à l'entrée, l'actif technologique doit être important. Cela dit, cela ne constitue pas l'alpha et l'oméga : différents profils d'entreprises nous intéressent"* , explique le partner.



À lire aussi

Les choix des investisseurs sont aussi une question de valeurs et d'affects

Au moment d'investir, Alven juge aussi bien la capacité de production ou d'exécution que la profondeur de marché. *"Notre approche est tournée sur la trajectoire d'entreprise dans son ensemble. Il s'agit, finalement, de déterminer si elle a une longueur d'avance sur son marché"* , pointe Rodolphe Menegaux. Et de citer Ankorstore en guise d'exemple : *"Ici, ce*

n'est pas tant la technologie que la capacité d'exécution qui nous a séduits." La société de capital-risque met en avant la "relation forte" que veut instaurer son équipe d'investisseurs avec les entreprises qu'elle accompagne. Les partners, qui disposent d'un profil senior à en croire Rodolphe Menegaux, s'impliquent dans la prise de décision et aident activement les entrepreneurs. *"Nous mettons, par exemple, en relation les dirigeants avec les alumni de notre portefeuille pour favoriser le partage de connaissances. D'autres sujets majeurs, comme le recrutement, la formation et l'internationalisation, sont abordés par nos experts."*

Une sortie s'envisage dès la série B

Alven dispose d'une équipe de 15 personnes, dont 5 associés et 8 investisseurs. Le reste de ses collaborateurs sont des spécialistes des questions réglementaires et juridiques, ou sont chargés des relations avec les LPs. Des professionnels qui ont fort à faire, alors que la société de capital-risque investit aussi bien en France qu'au Royaume-Uni, en Italie, en Allemagne et dans les pays scandinaves. *"On peut même investir aux États-Unis au cas par cas, dans les entreprises fondées par la diaspora française"* , souligne aussi Rodolphe Megenau, précisant que Thomas Cuvelier, partner basé à Londres (Royaume-Uni), en a la responsabilité. Pour réaliser une veille dans les régions françaises, et notamment sur la côte Atlantique, Alven peut aussi *"se reposer sur des venture partners"* – parfois amenés à représenter la société de capital-risque au conseil d'administration d'entreprises locales.



À lire aussi

Nationalités, typologie... Ce qu'il faut savoir des investisseurs du French Tech 120

Rodolphe Menegaux, qui définit Alven comme un *"fonds multi-spécialiste, qui concentre ses investissements en B2B, tout en restant ouvert au B2C"*, juge que l'équipe a le goût de la prise de risque. *"On va chercher les sociétés qui vont vite s'internationaliser, à l'image de PeopleDoc ou Cardiologs [respectivement vendues à Ultimate Software et Philips, N.D.L.R.]"* La société de capital-risque s'attardant sur l'amorçage, elle réalise d'habitude ses sorties aux alentours de la série B. *"À ce stade de développement, un nouveau cycle s'ouvre pour les fondateurs. S'ils se tournent vers d'autres acteurs, nous gardons un lien avec eux puisqu'ils conseillent les sociétés de notre portefeuille et investissent même parfois dans nos fonds"*, indique Rodolphe Menegaux, qui assure qu'Alven veille à *"faciliter la transition avec les nouveaux actionnaires"* lors des sorties. Le partner rappelle que *"si quelques deals ont déjà été annoncés"* dans le cadre du fonds de sixième génération, ce dernier a encore les coudées franches pour investir.

Article écrit par Arthur Le Denn