

Que font les fonds ? Le portrait d'Antler

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'Antler, qui vient d'annoncer son arrivée en France.

Temps de lecture : minute

24 octobre 2022

Antler n'existe que depuis 2017 mais connaît une croissance fulgurante. Des bureaux ouvrent partout dans le monde. Le fonds a annoncé le 27 septembre dernier l'ouverture de son bureau à Paris avec le lancement d'un fonds de 30 millions d'euros dédié à la tech française. La firme de capital-risque est désormais présente sur six continents et détient un portefeuille de plus de 500 entreprises valorisé à 2 milliards de dollars. Maddyness a rencontré Antoine Poirson, entrepreneur et investisseur français, General Partner d'Antler en France.

L'incubateur à la Antler

Antler a développé une méthode de sourcing qui lui est très particulière. Le concept créé par des entrepreneurs aguerris semble bien rodé. Afin d'identifier les meilleures opportunités d'investissement, trois fois par an, Antler accueillera durant quatre mois un groupe de 80 entrepreneurs au cœur du 10ème arrondissement à Paris. Ces entrepreneurs dans l'âme rencontreront leurs futurs cofondateurs afin de développer un projet de

startup. Antler investira dans les plus prometteuses d'entre elles et les présentera à un réseau mondial d'investisseurs afin de les aider à sécuriser leurs futurs financements.

Antoine Poirson, qui n'en est pas à son premier fait d'armes puisqu'il a déjà accompagné plus de 50 startups en lançant le fonds d'Antler au Royaume-Uni, détaille : *"On ne sélectionne pas des projets. On sélectionne des entrepreneurs qui démarrent, qui ont un talent, une connaissance technique ou sectorielle, ou même une soft skill"*. Le but est de créer des équipes qui vont fonctionner : *"On remet le processus naturel de création d'entreprise en conditions contrôlées"*, explique-t-il. Son équipe cherche des compétences les plus complémentaires possibles, des centres d'intérêt communs, des motivations compatibles : *"Quelqu'un qui cherche à faire un exit rapide ne s'entendra pas avec quelqu'un qui veut disrupter une industrie sur le long terme"*, explique Antoine Poirson.

Les équipes vont itérer pour valider un problème, puis se concentrer sur l'action et la solution. Elles sont ensuite accompagnées pour construire leur go to market strategy. Le programme d'Antler insiste aussi sur l'equity story et la solidité du business model. C'est un point important car Antler va ensuite accompagner ses startups à trouver d'autres fonds.

Au-delà de faire germer des startups, ces promotions d'entrepreneurs deviennent de vrais réseaux, au sein desquels ils se soutiennent et peuvent même recruter leurs premiers employés. Autre mérite, loin du système français traditionnel qui s'attache encore aux grandes écoles, ce processus encourage la recherche de la diversité en mixant les niveaux d'éducation, les genres et les origines sociales. *"Nous ne cherchons pas des pedigrees mais une trajectoire et une expérience"*, conclut Antoine Poirson.

Un fonds généraliste qui ne s'interdit (presque) rien

Le fonds prévoit de réaliser 25 investissements d'ici la fin de l'année 2023, avec l'objectif de porter ce chiffre à 90 investissements au cours des quatre prochaines années. Le fonds investit des tickets de 500.000 euros en trois tranches et le groupe Antler peut ensuite continuer à participer en séries A,B et C. À l'exception des secteurs proscrits, pas éthiquement corrects, tels que les armes ou les jeux d'argent, le fonds ne s'interdit rien et est prêt à regarder tous les secteurs. *"On reste proactivement agnostiques pour éviter les biais comportementaux de la part des entrepreneurs. Comme on travaille avec les entrepreneurs au tout début, avant que l'idée ne soit en place, on ne veut pas leur donner de direction pour ne pas brider leur créativité"*, explique Antoine Poirson.

Autre limite, il est important que l'argent investi soit vraiment utile : *"Nous n'irons pas forcément vers des secteurs comme la biotech qui demandent des temps de développement très longs et donc des tickets plus importants"* , ajoute-t-il. En résultent des investissements très variés, comme en témoigne le menu déroulant du filtre "secteurs" sur la page portefeuille du site d'Antler.

L'opportunité française

Dans le communiqué de presse diffusé en septembre dernier pour annoncer l'ouverture du bureau parisien, on peut lire : *"Il n'y a jamais eu de moment plus propice pour entreprendre en France"*. Antoine Poirson nous confirme qu'il a un regard très positif sur le marché français : *"La France a une réelle capacité à produire du talent technique comme des mathématiciens ou des ingénieurs software. Le Wagon a, à mon sens, eu un véritable impact sur l'écosystème français"*. Il note une autre particularité du paysage français, qui est sa structuration autour de gros

clusters industriels : l'aéronautique dans la région toulousaine, le retail et la distribution dans le nord ou plus récemment l'adtech à Montpellier.

Des opportunités partout en France donc, quand tout semble encore très centré sur Paris. *"Les opportunités sont là mais les options de financement initial restent encore limitées pour les entrepreneurs. Une bonne raison donc de s'implanter en France"*, analyse Antoine Poirson.

Prochaines étapes européennes, l'ouverture de bureaux à Madrid et Lisbonne avec l'objectif à plus long terme de s'attaquer à l'Amérique Latine en visant en particulier le Mexique et le Brésil.

Article écrit par Manon Triniac