

# Que Font les Fonds ? Le portrait de Red River West

*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 bonne occasion de communiquer, nous brosons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Red River West.*

Temps de lecture : minute

---

5 décembre 2022

Créé en 2017 par deux entrepreneurs français, Alfred Vericel et Antoine Boulin, Red River West est un fonds de *Growth Capital* spécialisé dans le développement transatlantique d'entreprises tech européennes. Pour en savoir plus, Maddyness a rencontré deux des Partners du fonds : Antoine Boulin et Olivier Huez.

## L'expérience de la conquête du marché américain

En créant Red River West, Antoine Boulin et Alfred Vericel se sont appuyés sur leur propre expérience de conquête du grand ouest. Emmener *Bestofmedia*, leur startup devenue *Purch* suite à la fusion avec *Techmedia Network*, sur le marché américain n'a pas été un long fleuve tranquille. " *En 2007, beaucoup de nos investisseurs européens nous déconseillaient d'aller aux États-Unis. Nous avons fait des erreurs, mais nous avons trouvé notre marché et les États-Unis sont même devenus notre plus gros marché, nous permettant de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires et d'être rentables*", raconte Antoine Boulin.

" Suite à cela, beaucoup d'entrepreneurs ont commencé à nous demander des conseils sur le marché américain. À l'époque, en 2012, on ne trouvait pas, en France, d'investisseurs qui couvraient ce besoin pour les entreprises en phase de croissance ", poursuit Antoine Boulin. Un écosystème qui arrive à maturité et peu d'offres d'accompagnement pour attaquer les États-Unis, qui, par leur taille, peuvent être critiques pour la croissance d'une entreprise tech : les deux entrepreneurs y voient une opportunité. Red River West est ainsi né, reposant sur trois piliers : une thèse d'investissement ciblée, une équipe composée d'entrepreneurs et d'investisseurs et une technologie de sourcing propriétaire.

## Un sourcing algorithmique et un accompagnement humain

Le fonds investit des tickets allant de 10 à 20 millions d'euros essentiellement en séries B et C, la plupart du temps en position de lead pour pouvoir agir au niveau opérationnel. Ils ciblent des entreprises capables d'apporter une technologie disruptive aux États-Unis et déjà suffisamment matures sur leur marché domestique pour s'attaquer à ce marché.

Pour cela, Red River West a développé dès son lancement un logiciel qui permet d'analyser plus de 25.000 startups européennes. Il recense des points de données comme les fondateurs ou le caractère ESG et calcule des scores afin d'identifier les plus belles opportunités. L'objectif est aussi de confirmer un minimum de traction du marché américain sans efforts agressifs de la part des sociétés : visites du site d'utilisateurs américains, téléchargement d'applications depuis les États-Unis ou échanges sur des forums.

Une fois les startups identifiées, Red River West va ainsi faciliter la conquête du marché américain. L'accompagnement consiste à renforcer le marché domestique, à s'entourer d'experts du marché américain et à

éviter les erreurs, notamment sur le recrutement, ou la stratégie commerciale. " *Il faut éviter de rester sur un positionnement généraliste, la sur-spécialisation, qui peut parfois paraître excessive en Europe, est primordiale aux États-Unis* ", explique Olivier Huez. " *Les erreurs sont légions sur le recrutement. Aux États-Unis, les salaires sont bien plus élevés qu'en Europe, et cela est très marqué sur les grands talents. En conséquence, une erreur de recrutement peut coûter cher* ", ajoute Antoine Boulin. Pour les éviter, ils s'investissent jusqu'à faire passer les entretiens de recrutement des créations d'équipe cible.

## Des portefeuilles concentrés

Avec le temps nécessaire pour l'accompagnement opérationnel et la nécessité d'avoir des capitaux à la hauteur du marché américain, les investissements sont concentrés. Red River West prévoit au maximum dix investissements par fonds. Les fonds comptent aujourd'hui 300 millions d'encours sous gestion et 10 participations. Antoine Boulin met en valeur ce focus qui semble séduire les entrepreneurs à la recherche de cette expertise spécifique " *Sur 11 lettres d'intention nous en avons gagné 11* ".

À noter, une première sortie dans le fonds 1, réalisée en 2021, avec le rachat de Data Impact, par NielsenIQ. Autre actualité, Le Collectionnist, une société du portefeuille qui vient de lever 60 millions auprès d'Highland Europe pour accélérer son expansion notamment via de la croissance externe.