

Que font les fonds ? Le portrait de Infravia Growth

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 de Infravia Growth.

Temps de lecture : minute

12 décembre 2022

Infravia Growth est un fonds tech dédié au B2B. Avec plus de 500 millions d'euros sous gestion, le fonds investit des tickets allant de 15 à 50 millions d'euros en late stage (série B à E). Maddyness a rencontré Guillaume Santamaria et Alban Wyniecki, les deux associés qui ont lancé le fonds Infravia Growth au sein de la plateforme Infravia.

Infravia Growth, la brique tech d'Infravia

Les chemins de Guillaume Santamaria et Alban Wyniecki se sont croisés à plusieurs reprises. D'abord sur les bancs d'HEC, puis, quelques années plus tard, lors d'une opération de M&A. Rapidement, Guillaume Santamaria et Alban Wyniecki se rejoignent au sein d'Idinvest pour gérer un fonds growth. Depuis, le fonds a été racheté par Eurazeo, ils ont décidé de lancer leur propre fonds growth spécialisé dans la tech, au sein de la société de capital-investissement Infravia, jusqu'alors dédiée à l'investissement dans les infrastructures.

Les souscriptions pour ce fonds ont démarré fin 2019 et ont atteint 500 millions d'euros. En parallèle, l'équipe s'est constituée pour construire l'expertise tech au sein d'Infravia : *"Aujourd'hui, nous avons une équipe de neuf personnes avec des profils variés venant du monde de l'investissement, de la banque d'affaires, de l'entrepreneuriat, mais tous liés par le secteur de la tech"*, détaille Guillaume Santamaria.

Accélérer la croissance des éditeurs de logiciels européens

Le fonds investit en "late stage", principalement en série B, C ou D. L'essentiel des investissements se concentre sur des éditeurs de logiciels. Il investit en Europe dans des entreprises ayant la capacité de s'internationaliser.

Infravia Growth accompagne les entreprises du portefeuille sur différents plans comme la stratégie commerciale ou la croissance externe : *"Il y a un travail important sur la partie M&A, tant au niveau du sourcing que de l'exécution. Sur ce point critique, nous nous appuyons sur nos années d'expérience, en boutique M&A pour Guillaume et chez Dassault pour moi"*, explique Alban Wyniecki.

Le fonds accompagne aussi les entreprises du portefeuille sur la partie Ressources Humaines, et s'est, pour cela, doté d'une chasseuse de tête en interne. Ils accompagnent également les scales-ups sur le travail de négociation pour les financements complémentaires en non-dilutif.

Sur la partie développement commercial, pas d'échanges directs de bons procédés avec les Limited Partners, majoritairement des institutionnels, mais Infravia Growth a une autre corde à son arc : *"On s'appuie notamment sur un autre associé d'Infravia Growth, François Auque, qui est extrêmement bien connecté à tous les membres des conseils d'administration du CAC 40"*, explique Alban Wyniecki.

Prudents en 2022 et optimistes pour 2023

Le portefeuille compte aujourd'hui dix sociétés, parmi lesquelles deux françaises, Foodles et Botify, dont ils ont respectivement leadé les séries B et C en 2021. Après une année 2021 active avec six investissements au compteur, l'année 2022 a été plus calme. *"Nous avons été plus sélectifs et plus patients avec le contexte de marché"*, explique Guillaume Santamaria. *"Le marché a été moins riche, en particulier sur le late stage, beaucoup plus frileux que l'early stage en 2022"*, poursuit-il.

Les deux associés attendent une saison 2023 plus active en particulier sur le second semestre. *"De très belles sociétés ont levé de l'argent en 2021. Même si beaucoup visent la rentabilité, un certain nombre d'entre elles va devoir se refinancer en 2023. On attend donc de bons deals avec des valorisations plus raisonnables"*, partage Guillaume Santamaria. Et ils sont optimistes sur leur capacité à pouvoir gagner ces belles opportunités : *"Sur le late stage B2B en Europe, il y a toujours plus de besoins de financements que de fonds disponibles. De plus, les acteurs américains sont moins présents sur le marché en 2022"*, ajoute Alban Wyniecki.

Le fonds regarde de plus près le sujet de l'impact carbone et affirme sa volonté d'encourager les sociétés du portefeuilles à être plus vertueuses. *"C'est stratégique pour l'avenir. C'est bien pour la Société au sens large, et c'est un avantage compétitif pour nos entreprises"*, conclut Guillaume Santamaria.



À lire aussi
[Que font les fonds ? Le portrait de PSG Equity](#)

Article écrit par Manon Triniac