

Que Font Les Fonds ? Le portrait de Seed4Soft

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 Seed4Soft.

Temps de lecture : minute

13 février 2023

Si juridiquement [Seed4Soft](#) n'est pas un fonds, il en a les attributs en termes de gouvernance. Créé il y a bientôt 12 ans, ce club d'experts du logiciel investit en amorçage dans les jeunes pousses de l'édition de logiciels SaaS B2B. Maddyness a rencontré Franck Delorme, son président.

Un pour tous, tous pour un

Seed4Soft est une association Loi de 1901, regroupant des experts du logiciel, qui investissent personnellement entre 10.000 et 30.000 euros chacun dans les opérations qui les intéressent. Le club compte aujourd'hui 22 associés : *"On reste à taille humaine, on se fait confiance et on se connaît bien tout en ayant une force de frappe conséquente"*, explique Franck Delorme. *"C'est un club fermé"*, ajoute-t-il. À deux exceptions près, dont celle de l'ouverture à la première femme du club, Lucia Sinapi-Thomas, Managing Director chez Capgemini Ventures en 2019.

Un club d'investisseurs aguerris, parmi lesquels on compte Hervé Couturier, ex-Patron de la Recherche chez SAP, Olivier Novasque, fondateur de SideTrade ou encore Stanislas de Remur cofondateur de Oodrive. Ils accompagnent activement les sociétés les premières années. *"On parle "d'hyper smart money". Grâce à notre expérience cumulée, avec un même montant levé, on permet aux entrepreneurs d'aller plus vite et plus loin. On leur évite des erreurs, on les guide vers les bons choix, sur les orientations stratégiques, l'organisation ou le recrutement. On a vu beaucoup de startups, mal accompagnées, cramer trop vite leurs liquidités, et devoir ensuite relever dans des conditions difficiles à des valorisations trop élevées"*, explique Franck Delorme.

Avantage pour la startup, côté table de capitalisation, rien ne change par rapport à un fonds de capital-risque classique. *"Les membres s'engagent à avoir une position unique vis-à-vis des entrepreneurs concernant les opérations capitalistiques futures, ce qui est assez unique parmi les réseaux de business angels."*, explique Franck Delorme.

Des experts du logiciel SaaS B2B

Seed4Soft investit en amorçage dans le SAAS B2B en France. Les tickets vont de 250.000 à 400.000 euros, permettant d'avoir des stratégies de lead. Un analyste s'occupe du sourcing et de la pré-qualification. Chaque semaine, les membres du club se réunissent pour discuter du dealflow et tous les deux mois, les élus viennent pitcher en plénière.

Aujourd'hui, Seed4Soft compte dix-sept sociétés en portefeuille pour un montant total levé de 7 millions d'euros. 2022 a été une année particulièrement active avec une sortie industrielle, quatre nouveaux investissements, deux refinancements en série A, un refinancement en série F et une sortie industrielle.

Parmi les belles histoires, il y a en effet celle de Contentsquare. *"Nous*

avons été le premier investisseur et nous avons beaucoup aidé Jonathan Cherki, le fondateur, à mettre en place un modèle SaaS. Comme il était très bon, on a vu ce que ça a donné !". Dans les mois qui viennent, Seed4Soft compte se concentrer sur des secteurs bien précis. *"Sur le logiciel, certains secteurs sont aujourd'hui saturés, comme la HRTech ou le MarTech, et ce ne sont pas les segments les plus porteurs en phase de récession ou de crise. On regarde plutôt la cybersécurité ou la GreenTech. De manière générale, on aime bien le vertical, des technologies qui s'adressent à un secteur ou une industrie en particulier",* détaille Franck Delorme.

Vers des valorisations plus raisonnables

Concernant les valorisations, Franck Delorme ne mâche pas ses mots. *"Aujourd'hui, les startups doivent serrer les boulons, mais il y aura toujours de l'argent pour les sociétés avec de bonnes performances, même s'il sera moins bon marché",* déclare-t-il. *"Les dernières années, nous ne sommes pas allés sur plein de deals où les valorisations nous semblaient beaucoup trop élevées",* ajoute-t-il. Dans un livre publié il y a cinq ans, SAAS guidelines by seed 4soft, pour éduquer sur les modèles SaaS, il évoquait déjà ce sujet. *"Les valorisations à partir de la série A ont été jusqu'à quinze fois l'ARR (Revenu récurrent annuel). Aujourd'hui, on est plutôt sur cinq à sept fois l'ARR pour les plus belles startups."*