

Et si le rôle des fonds dépassait le simple cadre du financement ?

Et si le rôle des fonds d'investissement dépassait le simple cadre du financement ? C'est la philosophie adoptée par certains fonds d'investissement, qui veulent proposer plus que de l'accompagnement financier. Leurs objectifs : aider les startups à accélérer leur passage à l'échelle.

Temps de lecture : minute

12 avril 2023

Maddyness s'est entretenu avec Sébastien Boucraut, Chief Scaling Officer chez [Breega](#), Patrick Asdaghi, CEO et co-fondateur de [Carbon Maps](#) et Edouard Eyglunet, co-fondateur [Wecandoo](#) pour décrypter les tendances de ce modèle innovant.

Réunir les ingrédients d'une aventure entrepreneuriale réussie

Au cours des premières années de la création de leur startup, les entrepreneurs doivent s'entourer pour faire face à plusieurs défis. *"Avoir les bons indicateurs de croissance et la traction suffisante pour montrer la virtuosité du business model, en sus de la résolution d'un " pain point " majeur pouvant transformer le quotidien des gens ou d'un marché. Par ailleurs, un néo-entrepreneur est la plupart du temps sur-sollicité sur beaucoup (trop) de sujets en même temps et n'a pas nécessairement une expertise dans tous les domaines. Ils ont donc besoin d'un appui opérationnel, d'experts, dans le cadre du développement de leur activité"* introduit Sébastien Boucraut.

Ayant chacun un passé entrepreneurial derrière eux, les fondateurs de Breega sont bien conscients de ces enjeux. C'est ainsi que naît l'idée de la *scaling squad* pilotée par Sébastien Boucraut : *“Étant nous-mêmes fondateurs, nous souhaitons que l'expérience entrepreneuriale soit la plus valorisante et réussie possible, professionnellement et humainement parlant, pour les startups avec qui nous collaborons. Au-delà de la levée de fonds, nous proposons aujourd'hui un accompagnement sur-mesure, en accord avec leurs besoins et leurs priorités”* raconte le Chief Scaling Officer.

Un coup d'accélérateur pour passer à l'échelle

Composée d'une équipe de 8 personnes, la *scaling squad* de Breega dispose de plusieurs expertises : RH, image et communication de marque, growth, stratégie de croissance et de structuration de l'entreprise... des compétences précieuses, qui aident les startups à passer un cap.

“Nous avons commencé à bénéficier de cet accompagnement le mois dernier, et Breega nous a déjà aidé à concrétiser 5 recrutements clés. Leur équipe s'occupe de tout : rédaction des scorecards et des job descriptions, sourcing, entretiens de recrutement... sans rien nous imposer, c'est très important. C'est comme si on nous avait mis gratuitement un cabinet de chasseurs de tête à notre disposition.”

témoigne Patrick Asdaghi, CEO et co-fondateur de [CarbonMaps](#), une plateforme qui mesure l'empreinte environnementale des produits finis dans le secteur de l'agroalimentaire. La startup, qui a récemment levé quatre millions d'euros, s'appuie sur la *scaling squad* de Breega afin de se constituer une core-team de 15 personnes et de finaliser son MVP.

La startup [Wecandoo](#), qui a conçu une plateforme permettant aux particuliers de réserver des ateliers manuels auprès d'artisans, bénéficie quant à elle de l'accompagnement de Breega depuis deux ans suite à une

levée de fonds de 3,2 millions d'euros. *“La scaling squad nous a aidé à déployer notre CRM, mais aussi à le négocier auprès de l'éditeur. Leurs bonnes pratiques sur le recrutement international sont précieuses, et Breega nous épaulé aujourd'hui dans notre internationalisation et sur ce que sera notre organisation dans quelques années”* atteste Édouard Eyglunent, co-fondateur. *“Ce regard extérieur est précieux pour prendre du recul sur notre activité, mais aussi pour cadencer et accélérer la concrétisation de nos projets”* résume l'entrepreneur.

Au-delà de son expertise sur les différentes verticales, l'équipe de Breega compte également des coachs (coach d'entreprise, coach de vie, coach en gestion du stress) pour soutenir les créateurs de startups dans leur quotidien.

Un gage de pérennité

Comment cet accompagnement aide-t-il concrètement les jeunes startups à pérenniser leur activité ?

“Dans un marché, où historiquement seules 35% des startups dépassent le tour de seed, c'est plus de 70% du portfolio de Breega qui atteignent ce niveau de maturité” explique Sébastien Boucraut. *“D'autres part, on estime que notre équipe au global fait économiser plus d'1,2 million d'euros par an sur les recrutements, mais également génère un flux d'affaires significatif pour nos startups et contribue à améliorer l'efficacité opérationnelle (pouvant augmenter de quelques points la performance), tout en contribuant à une génération de leads (plus de 1 million d'euros en 2022) et à un impact sur la stratégie de marque, complète le Chief Scaling Officer.*

Au-delà de ces résultats éloquentes, Patrick Asdaghi souligne la relation de proximité entre sa startup et la scaling squad : *“on se sent comme une seule équipe, presque comme une famille”* dévoile celui qui avait co-

fondateur de FoodChéri et levé 6 millions d'euros en 2016 auprès de Breega et Samaipata

Ce modèle gagnant-gagnant, qui permet à la fois aux startups de passer plus rapidement à l'échelle, et aux fonds de consolider des investissements, a été mis en œuvre par Breega dès sa création en 2015. Si celui-ci était alors unique en Europe, il rencontre aujourd'hui un succès croissant et se démocratise petit à petit au sein des fonds d'investissement.



À lire aussi
3 règles d'or pour réussir sa fusion-acquisition

Article écrit par Maddyness avec Breega