

VC is but is not

Dans le cadre de l'opération « Tribune d'été », organisée par la rédaction de Maddyness, nous nous sommes rapprochés de celles et ceux qui ouvrent une fenêtre sur le futur des entreprises et de la société. Tribune proposée par François Paulus, cofondateur de Breega.

Temps de lecture : minute

8 août 2023

Depuis quelques années, l'industrie du " venture capital " (capital risque) a le vent en poupe. Selon France Invest, les fonds levés par les VCs représentaient près du tiers des sommes levées par le private equity en 2021 (contre 12% en 2019). Le VC attire toujours plus de jeunes diplômés : les Grandes Écoles, d'HEC à Centrale Supélec, ont même créé leurs propres fonds de VC !

Pour autant, le secteur demeure assez mystérieux, ce qui laisse la place à de nombreux clichés et stéréotypes. On nous décrit soit comme des " investisseurs du dimanche ", soit comme des financiers " costard-cravate " qui carburent au café et au tableur Excel. Mais alors, qu'est-ce que le VC ? Que faisons-nous vraiment ? Démystifions le capital risque à travers ses 3 grandes activités : la levée, l'investissement et l'accompagnement.

VC is managing money but 98 % is not its money

Le VC est considéré à tort comme un secteur où l'argent tombe du ciel. Il n'y a rien de plus inexact. Cet argent a été levé auprès des "LPs" (Limited Partners), soit des investisseurs individuels, des Family offices ou des institutions. Quand on est first-time founders d'un VC, 1 à 2 ans sont

nécessaires à une équipe pour atteindre le premier closing de son premier fonds. Si la levée représente un investissement en temps et en énergie considérable, c'est également un engagement financier pour l'équipe de gestion qui doit elle aussi investir au moins 2 % du montant total du fonds. Et ce n'est pas fini !

L'argent levé est ensuite déposé dans des véhicules spécifiques, investi, géré puis rendu. Les chèques en blanc n'existent pas chez les VC : ils doivent, comme toute entreprise, rendre des comptes à leurs clients que sont les LPs.

VC is investing but it's not gambling

Le VC prend des risques en investissant, il ne faut pas être frileux : pas de " high reward " sans prise de risque, d'autant plus dans le early-stage. Mais investir ne s'apparente pas à un simple jeu d'argent et de hasard. La fameuse termsheet sous 48h reste la plupart du temps un fantasme ! Pour chaque décision d'investissement, un processus rigoureux est mené : solidité du business plan, étude du marché, pitch par les fondateurs, fit avec les investisseurs, etc. Par exemple chez Breega, ce processus est structuré en 6 étapes et dure 4 à 5 semaines avant l'émission d'une termsheet. L'équipe fondatrice d'une startup rencontre 5 à 7 investisseurs pour objectiver la décision d'investissement. Sur 6.000 decks revus par an, nous signons 10 termsheet, soit moins de 0,2 % du total.

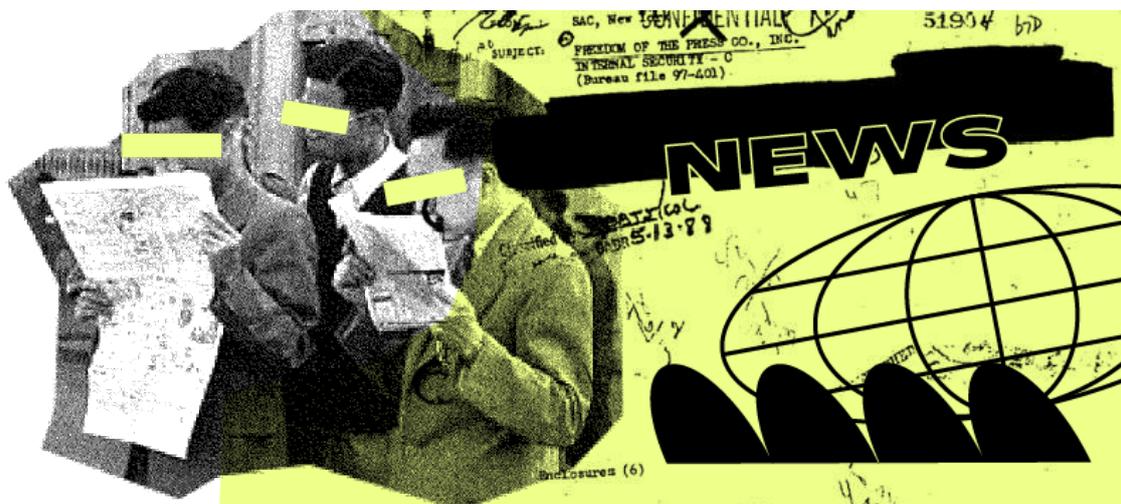
VC is a long-term partner but is not just a money provider

Pour la plupart des VCs, investir c'est aussi s'investir. En prenant une place au conseil d'administration, l'investisseur endosse un rôle de conseiller et d'accompagnateur dans la direction et la stratégie d'entreprise. Au-delà de l'idée et du potentiel de marché, le fit humain et

l'alignement avec l'équipe fondatrice sont indispensables pour construire une relation de confiance mutuelle durable.

C'est d'autant plus vrai aujourd'hui, que le métier de VC va bien au-delà du simple financement. Dès les débuts de Breega, nous avons fait le choix d'internaliser une équipe opérationnelle pour accompagner nos entrepreneurs. J'aurais aimé pouvoir m'appuyer sur une "scaling team" lorsque j'étais entrepreneur ! Les offres d'accompagnement non-financier sont désormais un passage obligé et les VCs français intègrent de plus en plus des "Operating Partners", à l'instar des VCs américains.

Alors, prêt à rejoindre l'aventure du VC ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

