

# Que Font Les Fonds ? Le portrait de Northzone

*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 brossons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Northzone.*

Temps de lecture : minute

---

25 septembre 2023

Créé en 1996 à Oslo, Northzone investit à tous les stades de maturité, de l'amorçage au pré-IPO, en Europe et aux États-Unis. Depuis sa création, le fonds a réalisé 175 investissements, sans contraintes sectorielles. Maddyness a rencontré Pär-Jörgen Pärson, partner, et Maxine Rior, principal du bureau de Stockholm.

Historiquement basé en Norvège puis en Suède, Northzone a commencé à s'étendre en Europe, puis aux États-Unis, avec l'ouverture d'un bureau à New York en 2013. Une quarantaine de salariés se répartissent aujourd'hui entre New York, Londres, Berlin, Stockholm ou encore Amsterdam. Au fil de son développement, le fonds a gardé le même ADN. Plutôt que de définir une thèse d'investissement comme le veut l'usage, Northzone préfère suivre quelques convictions bien définies.

## Pas de thèse d'investissement mais des convictions

*"Nous sommes au service des entrepreneurs. C'est une position qui peut*

*sembler conventionnelle aujourd'hui, mais à l'époque ça l'était beaucoup moins",* avance Pär-Jörgen Pärson. Le partner a plus de 20 ans d'expérience dans le capital investissement. Il a siégé aux conseils d'entreprises comme Spotify, FuboTV, le groupe américain qui a notamment repris le français Molotov, ou encore Homa.

Des convictions plutôt qu'une thèse qui pourrait les enfermer. *"Le principal ennemi, c'est l'entre-soi, quand vous commencez à discuter entre vous plutôt que de chercher à résoudre des problèmes",* insiste Pär-Jörgen Pärson. À l'image du partner, qui ne fait pas dans la langue de bois, le site de Northzone affiche clairement ses convictions. *"Nous avons toujours encouragé les fondateurs à faire leur propre due diligence sur nous. Quand tout va bien, les investisseurs et les fondateurs sont toujours meilleurs amis, mais c'est dans les moments difficiles qu'on voit si la relation est solide",* partage Pär-Jörgen Pärson.

## Un généraliste qui manie la spécialisation

Le fonds est multi-maturités et multi-secteurs. L'an dernier, 1,2 milliard de dollars ont été levés pour lancer un fonds multi-stages, depuis l'amorçage jusqu'au growth, qui peut investir des tickets allant jusqu'à 20 millions d'euros. En amorçage, le ticket moyen est autour de 2 millions de dollars et en série A il est autour des 10 millions.

*"Nous avons un mandat très large de nos investisseurs. Nous pouvons tout faire, de l'amorçage au pré-IPO. Idem, en termes de secteurs, nous ne sommes pas contraints, même si nous avons quelques thèmes de prédilection",* indique Pär-Jörgen Pärson. Northzone investit en particulier dans des SaaS, les fintech et depuis quelque temps dans l'IA générative. *"L'intelligence artificielle fait maintenant partie intégrante de la proposition de valeurs de beaucoup de startups, quel que soit le secteur. Nous n'investirons pas dans la biotech, mais nous pouvons, par exemple, investir dans les outils et les process de production dédiés à ce secteur",*

précise Maxine Rior, principal du bureau de Stockholm, spécialisée sur le consumer et le B2B SaaS.

Dans les différents bureaux, les gérants ont chacun leur spécialité. *"Nous avons une organisation qui nous permet de toujours mettre le bon interlocuteur en face des sociétés qui nous intéressent"*, commente Maxine Rior. *"Nous sommes généralistes et donc loin d'être experts de tous les secteurs, nous savons donc faire appel aux personnes plus expertes qui nous entourent"*, poursuit-elle.

Des entreprises variées, mais qui bénéficient toutes de l'accompagnement d'une équipe relativement senior. *"On accompagne les entreprises sur plusieurs aspects stratégiques : la communication, le recrutement, des introductions auprès de partenaires clés et de potentiels clients"*, détaille Maxine Rior.

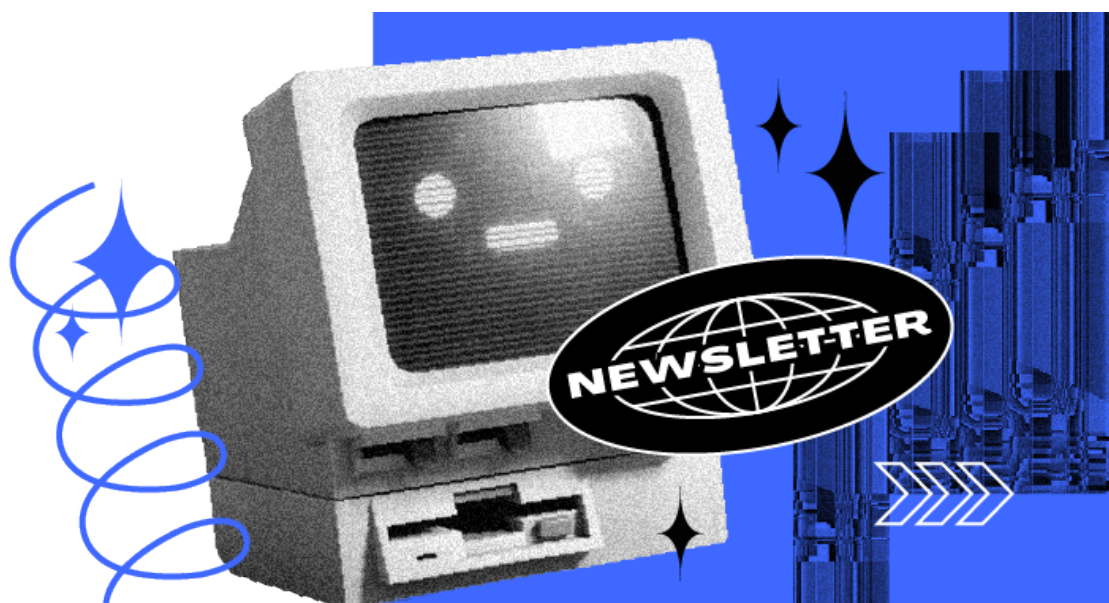
## Un attrait marqué pour la France

Northzone a réalisé environ 30 % de ses investissements aux États-Unis, et le reste en Europe, dont six participations en France, un marché qui a beaucoup gagné aux yeux de Pär-Jörgen Pärson. *"L'écosystème français était l'un des plus difficiles à pénétrer, c'est aujourd'hui l'un des plus internationaux avec des fondateurs talentueux et ambitieux. Il n'a plus rien à voir avec ce qu'il était il y a quelques années. À cette époque encore, tout le monde parlait français, et il était difficile pour les investisseurs comme pour les talents internationaux de se sentir accueillis"*, explique-t-il.

L'attraction de la France a été, à son sens, renforcée par la difficulté des talents de la tech à aller à Londres. *"Paris est définitivement le grand gagnant du Brexit"*, commente-t-il. *"Pour les fintech en particulier, Paris est devenue la capitale européenne. La France dispose des cerveaux parmi les plus brillants d'Europe, notamment avec ses polytechniciens,*

*des atouts clés dans des marchés portés par le développement de l'IA",*  
ajoute Maxine Rior.

Homa est le premier investissement des six réalisés en France. Deux nouveaux investissements, l'un dans la Foodtech et l'autre dans le design, devraient être annoncés plus tard cette année.



## MADDYMONEY

Recevez la newsletter mensuelle qui recense l'ensemble des levées de fonds réalisées par les startups françaises

---

Article écrit par Manon Triniac