

Que Font Les Fonds ? Le portrait de 50 Partners

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 50 Partners.

Temps de lecture : minute

23 octobre 2023

À l'origine, en 2012, 50 Partners était l'une des premières structures d'accompagnement de l'innovation en France. Son modèle d'accélérateurs et de fonds a été pensé pour mettre l'intelligence collective des premières générations d'entrepreneurs au service des nouvelles. C'est aujourd'hui également une société de gestion qui rassemble plus de 100 participations pour un équivalent de 100 millions d'euros sous gestion sur quatre thématiques phares : le digital, l'impact, la santé et le Web3. Maddyness a rencontré Jérôme Masurel, à la tête de la structure.

Jérôme Masurel connaît bien l'écosystème. Pour 50 Partners, il trouve l'inspiration dans ses expériences, des incubateurs au début des années 2000 aux fonds d'investissement Next Stage AM et Keensight Capital, en passant par Agregator, un club d'entrepreneurs associés. « *Je me suis demandé comment aider les startups de la tech à réussir davantage en s'appuyant sur le soutien d'entrepreneurs expérimentés, vraiment engagés* », partage Jérôme Masurel, CEO et cofondateur de 50 Partners.

50 Partners choisit de mobiliser beaucoup de ressources sur peu de projets

« La première génération d'accélérateurs des années 2000 n'a pas résisté, par manque de business models solides. Puis, une seconde génération est arrivée en 2005-2010 avec des modèles comme Y Combinator ou Tech stars, mais je n'étais pas convaincu par cette approche très volumique. Elle ne permettait pas d'avoir un impact fort sur les projets et donc de changer les statistiques de succès. Il fallait un nouveau modèle pour changer les performances du Venture », poursuit-il.

Convaincu que le fait de s'impliquer auprès des jeunes startups peut conduire à de meilleures performances, il monte donc 50 Partners, un nouveau modèle d'accélérateur. *« À l'inverse des modèles qui distillaient peu de ressources dans beaucoup de projets, nous avons mobilisé beaucoup de ressources, c'est-à-dire 50 entrepreneurs et de nombreux services, qui se concentrent sur un nombre réduit de projets, pour apporter un maximum de valeur et s'inscrire dans la durée »,* avance Jérôme Masurel.

50 Partners adopte le business model d'une société de gestion, sauf que l'actif investi n'est pas de l'argent, mais de l'expertise. Cinquante partenaires constituent une SAS qui s'associe aux sociétés accélérées. *« Ce modèle unique est, pour moi, la meilleure façon d'assurer que nous sommes concentrés sur notre mission d'accompagnement »,* commente Jérôme Masurel.

Après l'incubation, le capital-risque

À ce jour, quatre programmes, avec chacun cinquante entrepreneurs à leur tête, sont actifs : 50 Partners Digital, 50 Partners Impact, 50 Partners Santé et 50 Partners Web3. *« Cela nous permet de couvrir la quasi-*

totalité de l'innovation en France », commente Jérôme Masurel.

Des fonds d'investissement ont été créés pour suivre les tours des meilleurs projets, parfois jusqu'à la série B. Aux premiers fonds historiques, 2 millions d'euros en 2014 et 8 millions d'euros en 2017, ont succédé un fonds de 30 millions d'euros sur le digital et un fonds de 20 millions d'euros sur l'impact. Des fonds dédiés à la santé et au Web3 verront le jour en 2024.

Les Limited Partners sont aujourd'hui des investisseurs privés, des family offices et des grands groupes. *« Ils trouvent chez 50 Partners une capacité forte à identifier les meilleurs projets, et à pouvoir y investir très tôt. Ce sont effectivement les bons ingrédients pour réaliser de la performance dans un fonds »*, avance Jérôme Masurel qui se targue d'avoir eu accès à 100 % des deals qu'il convoitait. *« Les associés sont également tous impliqués dans les interactions avec les projets et avec l'écosystème 50 Partners et c'est un bénéfice important pour eux comme pour les sociétés du portefeuille »*, ajoute-t-il.

Les fonds attirent toujours des entrepreneurs-investisseurs, notamment ceux qui ont cédé leur entreprise et qui réinvestissent en report d'imposition (Remploi-150-0 Bter) puisque les fonds de 50 Partners y sont éligibles.

50 Partners est également la société de gestion du fonds Sista Fund fondé par Tatiana Jama. *« C'était une démarche cohérente pour moi. Aider les projets à réussir grâce à du financement et du soutien actifs d'associés engagés, c'est bien l'ADN de 50 Partners »*, conclut Jérôme Masurel.



À lire aussi
Que font les fonds ? Le portrait de Sistafund



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

