

Que Font Les Fonds ? Le portrait de Wendel Growth

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 Wendel Growth.

Temps de lecture : minute

13 novembre 2023

Initié en 2013 au sein du groupe Wendel, Wendel Growth n'investissait au départ qu'en fonds de fonds. Arrivé il y a dix-huit mois en tant que Head of growth equity de Wendel Growth, Antoine Izsak a développé avec Victoire Laurenty et Diane Schiller, respectivement directrice d'investissement et chargée d'affaires, l'activité d'investissement en direct. Maddyness a rencontré l'équipe spécialisée dans les sociétés technologiques en hyper croissance.

Acteur historique coté du private equity européen depuis près de 50 ans, le groupe Wendel est davantage connu sur le marché du LBO. « *Le groupe se distingue par son ADN long terme et sa stratégie d'investissement concentrée* », introduit Antoine Izsak. Investir dans des sociétés technologiques positionnées sur des marchés profonds et en croissance structurelle sur le long terme est donc apparu comme une activité cohérente avec l'historique du groupe. « *Aujourd'hui, pour les sociétés technologiques, cela fait du sens d'avoir des actionnaires qui regardent à horizon 10 ou 15 ans* », commente Antoine Izsak.

Un fonds evergreen pour suivre les sociétés sur le long terme

Wendel Growth investit à partir de la série B en B2B sur des thématiques SaaS, fintech, cybersécurité et healthcare. Quatre thématiques liées aux domaines d'expertise des quatre senior advisors avec qui l'équipe travaille étroitement pour construire le portefeuille et accompagner les sociétés. Wendel Growth se concentre sur l'Europe, mais l'équipe ne s'interdit pas d'investir aux États-Unis si les sociétés présentent un réel intérêt pour l'Europe.

Wendel opère aujourd'hui sur un segment où le rythme des levées de fonds a particulièrement ralenti en Europe. *« En ce moment, le dealflow est plutôt léger. L'heure est au ralentissement de la croissance et à la réduction des dépenses. Les conditions ne sont plus celles de 2021, mais elles restent tout à fait décentes. Beaucoup d'entrepreneurs n'osent pas venir lever, mais ceux qui viennent y arrivent, car le marché est là. On attend que les entrepreneurs reviennent plus massivement et réaugmentent leurs ambitions. La recherche de la profitabilité ne suffit pas, elle permet juste de survivre, il faut viser une croissance efficiente »*, commente Antoine Izsak.

Soutenu par le groupe Wendel qui dispose d'un capital permanent, Wendel Growth peut réinvestir dans les levées successives. *« Il n'y a pas de montant maximum clairement défini. Nous réfléchissons plutôt en termes de performance. Si nous pensons qu'un investissement vaut le coup, nous n'hésiterons pas à monter dans la durée »*, commente Antoine Izsak. Wendel Growth vise deux à quatre investissements par an avec des tickets initiaux allant de 10 à 50 millions d'euros. *« Nous visons des sociétés qui vont dépasser les 10 millions de chiffre d'affaires dans l'année avec une croissance annuelle supérieure à 50% »*, partage Victoire Laurenty.

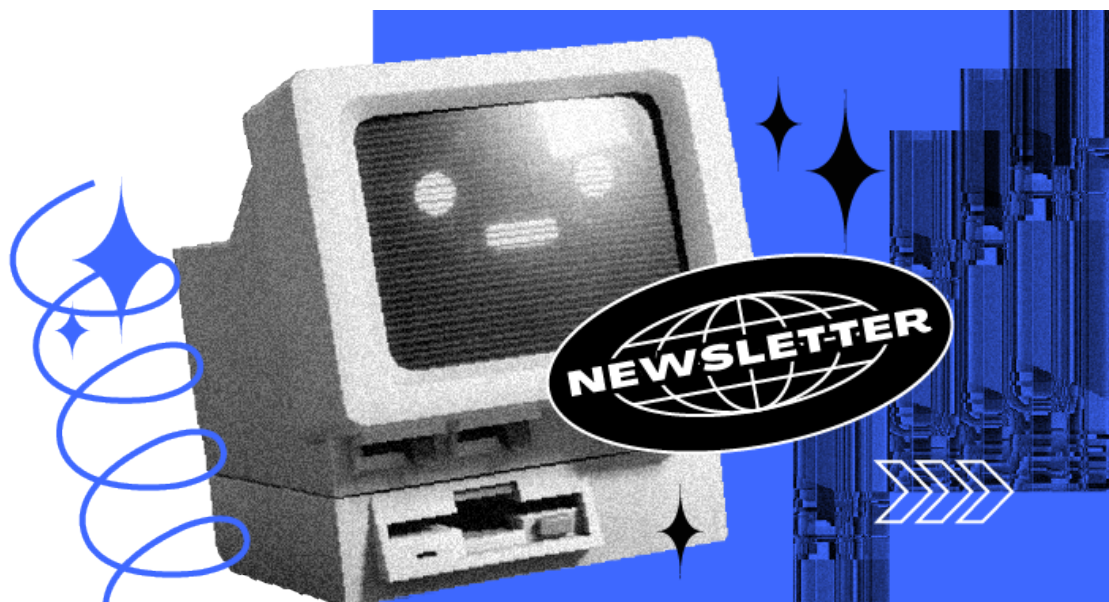
Wendel Growth s'appuie sur le groupe et ses venture partners pour accompagner ses participations

Le portefeuille compte aujourd'hui quatre participations, dont la première a été Alphasense, la plateforme de recherche et d'intelligence économique qui vient de réaliser une série E de 150 millions de dollars. La plateforme de collecte de données publiques pour les analystes, Tadaweb a été le premier investissement du fonds en Europe. Wendel Growth a également co-investit dans les français Brigad et Preligens.

En faisant partie d'une institution telle que le groupe Wendel, Wendel Growth bénéficie d'un ancrage fort dans l'écosystème des grands groupes français. « *Brigad, par exemple, avait une liste de dix comptes prioritaires en France, nous avons pu les mettre en relation avec les équipes dirigeantes de six d'entre eux* », commente Victoire Laurenty. Mais Wendel Growth peut aussi s'appuyer sur son implantation américaine pour convaincre les entrepreneurs. « *Tadaweb et Preligens par exemple, cherchaient à être aidés aux États-Unis. Or deux de nos quatre senior advisors sont basés aux États-Unis et nous avons des bureaux sur places pour l'activité LBO. Nous connaissons les avocats et les advisors et nous pouvons les présenter aux sociétés du portefeuille* », complète Diane Schiller.

Des seniors advisors dont le rôle ne se limite pas à un accompagnement outre-atlantique. « *Nous sommes très actifs dès les phases amont d'analyse du deal. Notre regard est complémentaire à celui d'un investisseur pour prioriser les opportunités et analyser les KPI opérationnels d'un business. Nous pouvons également accompagner les sociétés en portefeuille sur des thématiques comme le recrutement ou la levée de fonds* », Jonathan Benhamou, senior advisor et co-CEO de Resilience.

Pour l'instant, aucune des sociétés accompagnées n'a fait de M&A, mais les participations qui auraient des volontés de consolidation, pourrait s'appuyer sur l'expertise du groupe Wendel.



MADDYMONEY

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

Article écrit par Manon Triniac