

Que Font Les Fonds ? Le portrait d'Archipel Ventures

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 brosons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour d'Archipel Ventures.

Temps de lecture : minute

4 décembre 2023

En parallèle d'une vie professionnelle salariée dans la finance, Bastien Lescalmel s'est lancé dans l'investissement dans les startups. D'abord à titre personnel dès 2016, puis en rassemblant une dizaine de business angels en 2021 dans une structure de type club-deal nommée Thirteen Invest. Un premier projet qui lui a permis de valider le fait qu'investisseurs comme entrepreneurs avaient de l'appétit pour ce type de structure. Les premiers, en raison de l'accès à un dealflow qualifié et les seconds pour l'accès à un réseau de business angels ne représentant qu'une seule ligne sur leur table de capitalisation.

En neuf mois, le fonds a été entièrement déployé à travers sept participations. « *Il y a eu un réel engouement de la part de nouveaux investisseurs, j'ai donc proposé à mes associés de répliquer le modèle de Thirteen Invest, mais en l'ouvrant à plus de business angels* », partage Bastien Lescalmel. C'est ainsi qu'est né le club deal Archipel Ventures, un réseau de business angels qui investissent ensemble via un véhicule unique pour accompagner des entrepreneurs qui portent des projets dans des marchés porteurs.

Une centaine d'associés réunis dans un véhicule d'investissement unique

Archipel Ventures réunit alors 2 millions d'euros auprès d'une centaine d'associés aux profils complémentaires et variés. Parmi les membres du club deal, on retrouve des financiers, des avocats, des consultants, des professions libérales et des entrepreneurs comme Kelly Massol, la fondatrice des Secrets de Loly, Arthur Bouvier d'Yvoire, le fondateur d'Arcane Agency, ou Quentin Reygrobellet, l'un des cofondateurs de Blissim. « *Tous ont cette volonté d'aider les projets que nous décidons d'accompagner en partageant leur expertise ou leur réseau* », explique Bastien Lescalmel. « *Avec une centaine d'associés, nous avons constitué un très large réseau offrant une importante force de frappe pour nos entrepreneurs* », poursuit le président et co-fondateur d'Archipel Ventures.

Le dealflow se crée naturellement via le réseau des associés et les entrepreneurs déjà accompagnés. Ensuite, un comité sélectionne les deals puis fait voter les associés, qui investissent tous dans les investissements retenus. « *Nous sommes des investisseurs de long terme : nous n'avons pas de contraintes de Limited Partners et pouvons rester investis le temps nécessaire aux entrepreneurs que nous accompagnons* », ajoute-t-il.

Archipel Ventures a déjà réalisé six investissements

Archipel Ventures accompagne des projets de développement et de croissance portés par des entrepreneurs ambitieux. La structure investit des tickets allant de 50 000 à 200 000 euros, majoritairement dans les phases de pré-amorçage et amorçage et pourrait s'autoriser des Séries A. À terme, elle vise une quinzaine de participations.

« *Sur la thèse d'investissement, nous avons volontairement voulu rester généralistes et ne pas nous limiter à quelques sous-jacents* », partage Bastien Lescalmel. Une thèse à l'image de celle de Thirteen Invest, où l'on pouvait retrouver de la tech B2B, des spiritueux sans alcool ou encore un groupe de micro-crèches.

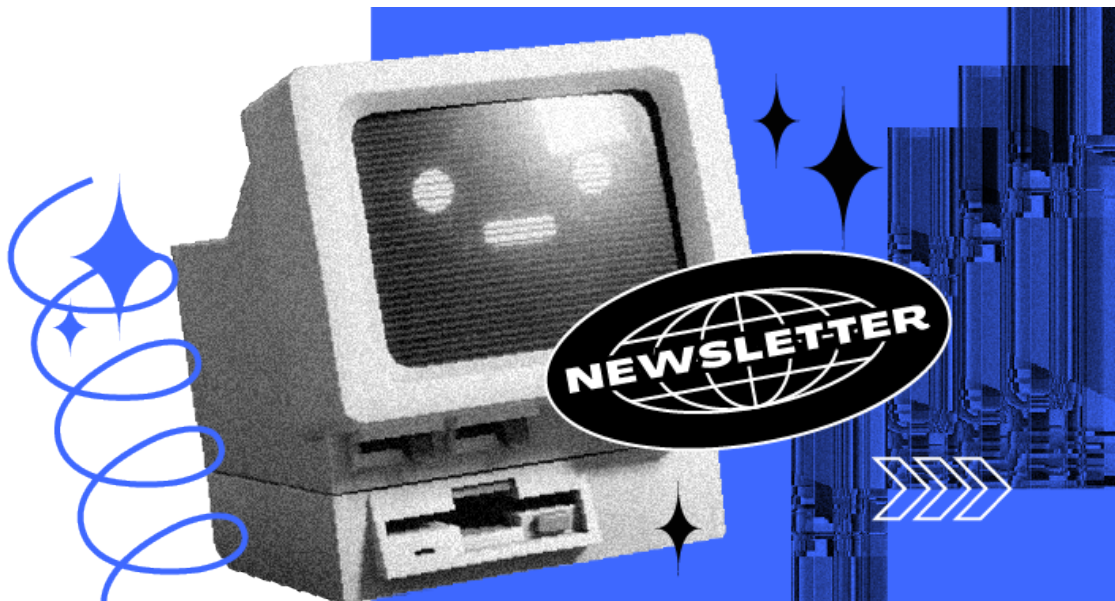
La structure investit principalement en France, mais n'exclut pas l'étranger pour autant.

Récemment, Archipel Ventures a investi dans Greenscope. Depuis le début de l'année, la structure a déjà investi dans six sociétés dont Verteego, Omaj et Fraîche, une société de frigos connectés pour les entreprises basée à New-York et prévoit d'être entièrement déployé en deux ans.

« *Nous n'avons pas vocation à prendre le lead sur des levées, même si cela reste une possibilité pour des cas particuliers. Notre ADN est de venir compléter des tours de tables en apportant des liquidités, mais surtout un réseau et un large panel d'expertise. Un deal gagnant-gagnant pour l'ensemble des parties prenantes, notamment pour les fondateurs et les fonds VC qui nous approchent de plus en plus* », conclut Bastien Lescalmel.



À lire aussi
Mode responsable : OMAJ lève 2 millions d'euros



MADDYMONEY

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac