

# 11 ans après sa création, 50 Partners continue d'investir de l'expertise dans l'écosystème startup

*Depuis plus d'une décennie, 50 Partners déploie son modèle original en France en investissant de l'expertise dans un nombre restreint de projets pour apporter le plus grand impact. Entretien avec Jérôme Masurel pour comprendre le passé, le présent, et surtout l'avenir de la structure.*

Temps de lecture : minute

---

6 février 2024

Dès son premier stage en 1999, Jérôme Masurel se retrouve dans un incubateur de startups à Londres. Il rejoint ensuite le monde de l'investissement chez NextStage et Rothschild & Cie. Il participe ensuite à l'aventure Agregator de 2004 à 2010, un projet à la croisée entre club d'entrepreneurs et fonds d'investissement. « *J'ai notamment découvert la valeur des structures qui rassemblaient des expertises fortes pour aider les entrepreneurs à réussir* », explique Jérôme Masurel. La synthèse de toutes ces expériences va lui permettre d'imaginer un modèle original pour 50 Partners.

## Le modèle 50 Partners pour accompagner les entrepreneurs sur le long terme

En effet, l'entrepreneur se montre critique envers certains accélérateurs qui sont dans une approche volumique pour prendre des parts dans le plus grand nombre d'entreprises : « *certaines accélérateurs anglo-saxons*

*accueillent plusieurs promotions chaque années et atteignent des centaines de projets dans les programmes. En face, les ressources d'accompagnement sont très limitées (3-6 mois de support avec quelques workshops) ... cette équation ne peut pas fonctionner. Si l'on veut vraiment aider les entrepreneurs, il faut faire l'inverse : avoir beaucoup de ressources et les concentrer sur peu de projets. »*

De la même façon, il alerte sur la confusion faite entre les fonds d'investissement et les écosystèmes d'accompagnement : *« L'objectif des fonds est de faire de la performance financière, le soutien aux projets n'est pas le cœur du métier (même si cela peut faire partie de l'équation). Pour les accélérateurs, l'accompagnement est l'objet principal. La performance financière des portefeuilles est une conséquence. »*

Il choisit donc un modèle pour 50 Partners pour mieux aligner les intérêts de l'accélérateur et des entrepreneurs. Le métier de 50 Partners est donc avant tout d'investir de l'expertise dans un nombre restreint de projets. Un fonctionnement qui permet aussi d'accompagner les entrepreneurs sur le long terme grâce à l'intervention de profils de qualité. Un fonctionnement qui répondait également à une volonté d'une frange des entrepreneurs qui avaient envie de s'impliquer dans l'écosystème.

*« Ce modèle répond aux aspirations des entrepreneurs expérimentés qui souhaitent s'engager auprès de startups, mais n'avaient pas d'autre option que de devenir business angel »,* explique Jérôme Masurel. *« Mais être investisseur privé demande beaucoup de temps, d'argent, de réseau, et de chance si on ne veut pas perdre. Jouer en équipe, et investir surtout du temps, répond bien mieux aux attentes. »*

## De nouveaux développements au fil des ans

Si 50 Partners s'est lancé le 12 juillet 2012, les cinq premières années ont été une période de construction et de consolidation du modèle pour

apporter le meilleur accompagnement avec une brique de financement, des bureaux, et un écosystème engagé. De manière très organique, les équipes de l'accélérateur ont identifié l'intérêt de lancer une nouvelle verticale Impact en 2018. La santé suivra en 2020, puis le Web3 en 2022.

Entretemps, l'équipe est passée d'une personne à vingt-cinq. Et 50 Partners a lancé son propre véhicule d'investissement pour répondre aux attentes des partenaires qui investissaient souvent en direct dans les projets, mais qui étaient intéressés pour accéder à un tracker du portefeuille de 50 Partners et participer à l'ensemble des opérations. *« On ne remplace pas les fonds d'investissement traditionnels, rassure Jérôme Masurel. Nous participons de façon très minoritaires (10-20%) aux tours. L'ensemble des fonds représentent une centaine de millions d'euros »*

## L'international pour 50 Partners ?

Depuis dix ans, les équipes de 50 Partners sillonnent la planète pour découvrir de nouveaux écosystèmes. *« On n'a jamais rien vu d'équivalent, s'étonne Jérôme Masurel. La raison est certainement que ce modèle prend du temps à développer et n'est pas aussi lucratif que d'autres. »*

Ainsi, le CEO de la société ne peut pas s'empêcher de rêver à un développement international. *« On peut voir le monde comme une somme d'argent, que les gérants et banquiers savent bien traiter. Mais si l'on voit le monde comme une somme d'expertises humaines que l'on peut investir dans des projets pour les faire réussir, alors il faut développer des capacités de gestion de ces expertises. C'est ce que fait 50 Partners.»*

Jérôme Masurel privilégie cependant le développement interne avant d'envisager l'étranger : *« nous estimons souvent le talent des fondateurs à trouver le rythme maximum d'accélération que leur société peut*

*supporter, sans altérer le modèle. Nous aussi, nous y travaillons »*

*N.B. : Jérôme Masurel fera partie du jury des Maddy Awards qui récompensera, le 27 mars prochain, cinq acteurs ayant contribué de manière significative à l'innovation. Vous pouvez [candidater ici](#). Cette cérémonie aura lieu la veille de la Maddy Keynote, notre événement qui réunit tout l'écosystème entrepreneurial français au Palais Brongniart. Pour en savoir plus et prendre vos billets, [rendez-vous ici](#).*



À lire aussi

Quelle légitimité pour “Qui veut être mon associé ?” dans le milieu de l'investissement ?



## MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

---

Article écrit par Valentin Pringuay