

Que Font Les Fonds ? Le portrait de Jeriko

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 de Jeriko.

Temps de lecture : minute

15 avril 2024

Jeriko est le premier fonds VC deal by deal dédié à l'Agrifoodtech. Créé au sein de Techmind, ce fonds ambitionne d'accompagner et de soutenir les fondateurs de la Foodtech et de l'Agritech qui cherchent à transformer l'industrie agro-alimentaire. Maddyness a rencontré Olivier Tilloy, cofondateur de Techmind et de Jeriko.

« Dès le démarrage de Techmind, nous avons commencé à investir dans des sujets alimentation et agriculture », souligne Olivier Tilloy, qui cite notamment l'exemple de Gardyn ou Yuka. En 2020, le cofondateur de Techmind fait la rencontre d'Emmanuel Leconte, un agriculteur entrepreneur avec plus de 25 ans d'expérience. Ils structurent ensemble une thèse d'investissement autour des sujets de l'alimentation et de la nouvelle agriculture : c'est la naissance de Jeriko.

Du "VC as a service" à un club deal dédié à la Foodtech

Olivier Tilloy a créé Techmind en 2018 avec David Domingues.

Initialement fondé sur un modèle de “VC as a Service”, Techmind a peu à peu développé ses propres activités d’investissement. En complément de son modèle de VC externalisé pour des business angels, des family offices ou des corporate souhaitant investir en direct, les fondateurs ont développé, depuis 2020, une communauté d’investisseurs et un modèle de club deal.

Avec ses fonds deal by deal, Techmind propose à sa communauté d’investisseurs de co-investir dans des startups. Le ticket d’entrée est de 10 000 euros, et les investisseurs choisissent au cas par cas d’investir ou non dans les startups. La société investit aujourd’hui selon trois thèses : une thèse généraliste tech européenne early stage, une thèse pays émergent (Afrique et Moyen Orient) avec un biais fintech et une thèse alimentation avec Jeriko.

« Il y a des enjeux énormes autour de l’alimentation et les startups ont beaucoup de réponses à apporter pour faire évoluer nos modes de production et de consommation », souligne Olivier Tilloy. « En parallèle, nous avons identifié un manque d’acteurs en capacité d’investir très tôt dans la vie des startups sur cette thématique », ajoute-t-il.

Un fonds agile qui peut investir d’un bout à l’autre de la chaîne agroalimentaire

Jeriko investit sur toute la chaîne alimentaire, de la ferme à la fourchette, autant sur des sujets agricoles, que des sujets de production ou de distribution. *« Nous essayons surtout de développer le maximum de synergies entre les sociétés du portefeuille », souligne Olivier Tilloy. Le fonds investit principalement en Europe et à 80% en France, mais ne s’interdit pas d’investir en Afrique à l’avenir. « Les enjeux autour de l’alimentation sont mondiaux. Nous aimons donc accompagner des sociétés capables de se développer à l’international », précise Olivier Tilloy. « En ce moment, nous cherchons à nous ouvrir davantage sur*

certains écosystèmes européens, nous regardons notamment activement l'Europe du Sud », ajoute-t-il.

Le fonds investit du pré-amorçage à la série A, et tient à accompagner ses participations au-delà de l'investissement. *« Nous avons structuré une plateforme pour que les investisseurs puissent suivre de près leurs participations et avoir une posture active »*, partage Olivier Tilloy. Parmi ces investisseurs, on trouve essentiellement des entrepreneurs, mais aussi des familles, des cadres du secteur agro-alimentaire et depuis peu, des corporates du secteur.

Jeriko peut mener les tours tout comme être suiveur. *« Comme nous faisons du deal by deal, nous sommes très agiles dans notre manière d'opérer, nous n'avons pas de contrainte de taille de tickets ou de calendrier d'investissement »*, commente Olivier Tilloy. En fonction des tours, Jeriko peut donc investir des tickets allant de 50 000 euros à 1,5 million d'euros, et quand les gérants le jugent pertinent, il peut suivre sur des tours jusqu'en série A. Parmi ses trois dernières opérations, Jeriko a notamment leadé le tour de table de Foodflow et co-leadé celui de Carbonfarm.

S'il ne se présente pas comme un fonds à impact, Jeriko donne beaucoup d'importance à l'impact des projets qu'il finance. Le fonds sélectionne ses participations selon six critères d'impact : l'impact environnemental, la santé, l'accessibilité, l'impact sur la vie des agriculteurs, le circuit court et l'impact qualitatif, notamment sur le goût et l'aspect sain et durable de la food. *« Notre objectif est d'avoir un vrai impact en contribuant à transformer en profondeur la chaîne agro-alimentaire »*, conclut Olivier Tilloy.



À lire aussi

Foodtech : ces 10 startups qui inventent l'assiette de demain



MADDYNEWS

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

[JE M'INSCRIS](#)

