

Que Font Les Fonds ? Le portrait de The Moon Venture

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 The Moon Venture.

Temps de lecture : minute

1 juillet 2024

Créé en 2018 par Matthieu Jarry, The Moon Venture est un club d'investisseurs basé à Rennes. D'abord créé sous le nom de club des prophètes, il a été rebaptisé en 2022. Si le nom a changé, l'ambition est restée la même : rassembler des entrepreneurs et des dirigeants pour financer et accompagner des startups early stage.

The Moon Venture est le second chapitre de la vie professionnelle de Matthieu Jarry. Cet ancien banquier privé a côtoyé et accompagné pendant 13 ans de grands dirigeants et des banquiers privés. « À leurs côtés, je me suis dit qu'il y avait quelque chose à créer. Ils avaient, pour la plupart, beaucoup d'expertise, des moyens financiers conséquents, mais n'investissaient pas directement dans des startups et ne pouvaient donc pas s'impliquer à leurs côtés », raconte Matthieu Jarry.

Un club d'investisseurs deal by deal

The Moon Ventures est un club d'investisseurs deal by deal. Pour chaque startup financée, la structure crée un SPV (Special Purpose Vehicle) qui

rassemble les investisseurs souhaitant participer. « *Quand nous décidons de financer une startup, les investisseurs ont donc le choix de participer ou non. Nous avons une communauté engagée, chaque fois que nous nous sommes avancés auprès d'une startup, nous l'avons toujours financée derrière* », avance Matthieu Jarry.

Pour chaque deal, les investisseurs doivent mettre un ticket de 20 000 euros minimum. « *Pour que leur appartenance à la communauté ait du sens, nous leur demandons d'engager au moins 100 000 euros au total avec nous, ce qui équivaut à participer à 4 ou 5 deals* », commente Matthieu Jarry. Les entrepreneurs signent aussi une charte qui les engage à s'impliquer auprès des startups. « *Pour que la communauté fonctionne, il est essentiel que chacun joue son rôle* », insiste Matthieu Jarry, qui met aussi en avant la force de la communauté des startups pour laquelle de nombreux événements sont organisés.

Les clubs deals restent moins communs qu'aux États-Unis, mais ces dernières années, ces structures se sont multipliées en France. « *Quand j'ai lancé The Moon Venture, il n'y avait pas autant de structures de ce genre. Aujourd'hui, beaucoup naissent, mais elles sont parfois du mal à perdurer. De notre côté, nous existons depuis cinq ans, nous avons déployé un peu plus de 12 millions l'an dernier et nous allons probablement atteindre les 20 millions cette année. Nous commençons donc à être bien identifiés* », partage Matthieu Jarry.

Une équipe opérationnelle dédiée à l'accompagnement des startups

Le positionnement de The Moon Venture repose sur deux piliers. Le premier pilier est un processus de sélection qui implique les 140 grands dirigeants et entrepreneurs, investisseurs. « *Nous rencontrons environ 1000 startups par an. Nous avons une première phase de sélection assez classique menée par notre équipe d'analystes. Ensuite, au cas par cas,*

nous nous rapprochons de nos investisseurs les plus pertinents pour valider les dossiers », explique Matthieu Jarry.

Le second pilier est celui de l'accompagnement et du suivi. En ce sens, The Moon Venture se démarque de la plupart des fonds de VC et clubs d'investisseurs, puisque le club peut compter sur une équipe opérationnelle de cinq personnes dédiées à l'accompagnement des startups. *« Ce sont eux qui suivent les KPI, qui détectent les besoins des startups et les mettent en contacts avec les bons entrepreneurs ou dirigeants du club »*, commente Matthieu Jarry. *« C'est un élément fort, beaucoup d'acteurs mettent en avant l'accompagnement opérationnel, mais peu sont ceux qui ont une équipe dédiée. Cela montre que l'investissement financier n'est que le premier chapitre de notre histoire et non la finalité »*, insiste-t-il.

The Moon Venture souhaite financer 15 nouvelles startups cette année

The Moon Venture peut entrer en amorçage avec des tickets entre 300 000 euros et 1 million d'euros, ou en série A, avec des tickets entre 2 et 4 millions d'euros, toujours en investisseur lead. *« Notre ambition est de suivre les startups dans la durée, et quand nous entrons en seed, nous avons la volonté de rester lead en série A »*, poursuit Matthieu Jarry.

Le club deal souhaite financer entre 15 nouvelles startups cette année, en seed ou en série A, dans le digital et majoritairement des SaaS. The Moon Venture compte aujourd'hui une trentaine de participations en portefeuille. Parmi les plus récentes, on retrouve des noms comme Lucky Cart, Otami ou SocialDirect.



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac