

Que Font Les Fonds ? Le portrait d'Open CNP

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'Open CNP.

Temps de lecture : minute

8 juillet 2024

Créé en 2016, Open CNP est le fonds de Corporate Venture de CNP Assurances. Initialement présent dans l'investissement non coté à travers une activité d'investissement indirect, CNP a décidé de passer à l'investissement en direct, en créant son CVC doté d'une enveloppe de 100 millions d'euros.

Maddyness a rencontré Alexandra Pailhes, responsable des investissements d'Open CNP et Lisa Barretieri, responsable des partenariats, qui co-dirigent une équipe de six personnes. « *Nous avons un double objectif, la performance financière, mais aussi une forte volonté d'accélérer les partenariats et les collaborations du groupe avec l'écosystème startups* », partage Alexandra Pailhes.

Maximiser les synergies commerciales avec les participations

« *Nous nous assurons que les startups dans lesquelles nous investissons représentent un intérêt pour les équipes métiers. Quand nous rencontrons*

des startups qui ne sont pas encore à l'étape de la levée, nous pouvons, s'il y a un cas d'usage saillant, les mettre en lien avec nos équipes et amorcer des synergies, jusqu'au moment de la levée à laquelle nous pouvons parfois participer », complète Lisa Barretieri.

Pour autant, même si les synergies commerciales sont en ligne de mire, rien n'impose aux participations de s'engager contractuellement en pré-investissement. *« Les synergies commerciales et les décisions d'investissements ne se font pas sur le même horizon de temps. Sur la partie investissement, nous sommes très agiles tandis que le développement des partenariats prend naturellement davantage de temps »*, explique Alexandra Pailhes. *« Néanmoins, quand nous rencontrons une startup, nous l'examinons toujours à la fois sous l'angle de l'investissement et sous celui du partenariat »*, insiste-t-elle.

Parmi les exemples de partenariats effectifs entre CNP Assurances et les participations du CVC, on peut citer celui de MiTrust, une solution qui permet de simplifier le parcours client et surtout de réduire les risques liés au traitement des données des clients en garantissant leur authenticité.

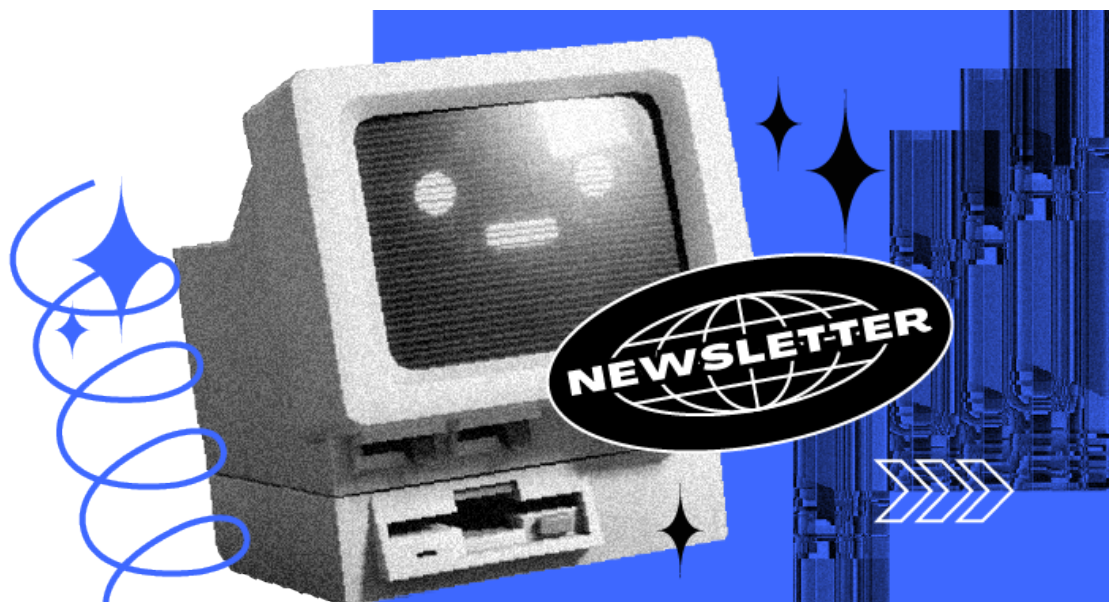
Un investisseur au service de la raison d'être du groupe CNP

Le fonds accompagne des startups early-stage en investissant des tickets entre 1 et 5 millions d'euros, principalement dans des tours de séries A et B. Il se concentre sur des thématiques proches des métiers du groupe et investit dans quatre verticales : la Fintech, l'Assurtech, les services B2B et, depuis l'an dernier, dans les sujets liés à la ClimateTech et la transition énergétique. *« Ce sont des sujets en ligne avec la raison d'être du groupe, qui agit en qualité d'assureur et d'investisseur responsable, pour une société plus inclusive et plus durable »*, commente Alexandra Pailhes.

Open CNP investit principalement en France et finance également quelques startups en Europe. Le fonds regarde en particulier les pays dans lesquels le groupe est présent comme l'Espagne ou l'Italie, toujours dans l'objectif de favoriser des synergies commerciales. Le fonds investit principalement en lead ou en co-lead, mais peut aussi être suiveur sur des tours plus matures. « *Nous aimons travailler avec des fonds de VC purement financiers, car ils ont une vision très complémentaire à la nôtre* », partage Alexandra Pailhes.

Open CNP vient de fêter son vingtième investissement, en soutenant le développement de Green PRAXIS, une startup française, qui, grâce à l'intelligence artificielle, propose des recommandations de développement respectueuses de l'environnement pour l'industrie et la foresterie. Parmi les derniers ré-investissements en date, on peut citer la série C de YesWeHack.

Le fonds a déjà réalisé trois sorties, Alan, Lydia et Stratum, et compte donc aujourd'hui dix-sept startups en portefeuille. « *Sortie industrielle ne rime pas nécessairement avec fin des synergies commerciales. Dans le cas d'Alan, par exemple, nous sommes sortis du capital, mais nous avons toujours une relation commerciale avec eux puisque nous sommes leur réassureur* », précise Lisa Barretieri.



MADDYMONEY

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

Article écrit par Manon Triniac