

Dans la famille des LPs, je demande...Sopra Steria

Souvent discrets, les investisseurs de fonds d'investissement (appelés aussi "Limited Partners"), sont pourtant les alliés essentiels des gérants des fonds d'investissements, aussi appelés "General Partners". Sans eux, les montants levés et déployés par les fonds n'atteindraient pas les mêmes sommets. Mais qui sont-ils ? Que recherchent-ils ? Maddyne part à la découverte de la grande famille des LPs. Au tour de Sopra Steria.

Temps de lecture : minute

10 juillet 2024

Sopra Steria est l'un des plus grands groupes technologiques français et un leader européen avec plus de 55 000 salariés et plus de 2000 clients grands comptes. Le Groupe exerce trois métiers : l'édition de logiciels, en particulier pour les services financiers, les ressources humaines et l'immobilier privé et professionnel, l'intégration de logiciels dans des verticales telles que les services financiers, l'aéronautique ou la défense, et enfin un métier de consultant au service de la transformation des entreprises.

Depuis 2018, Sopra Steria s'est doté d'une direction Ventures, qui déploie les capitaux du groupe à travers des investissements directs et indirects dans l'écosystème startups. « *Sopra Steria Ventures est la Direction qui déploie le bilan du Groupe au côté du Corporate Development. Nous sommes rattachés à la direction générale, et notre rôle est de soutenir les ambitions futures de Sopra Steria* », partage Socheat Chhay, co-managing director groupe de la direction Ventures. « *Nous sommes des investisseurs stratégiques. Nous cherchons de la performance financière,*

mais nous voulons avant tout établir des partenariats et des offres stratégiques avec les startups », ajoute-t-il.

Un portefeuille composé de fonds et de startups

Le premier investissement de Sopra Steria Ventures a été réalisé en 2018, et depuis 2023, suite à l'arrivée de Socheat Chhay, les choses se sont accélérées, notamment sur la volonté d'investir plus en direct dans les startups. *« L'idée était d'intensifier les synergies entre les startups et le Groupe »,* commente-t-il. L'activité compte aujourd'hui seize participations, dont onze startups et cinq fonds.

L'équipe, composée d'une dizaine de personnes réparties entre la France et l'Allemagne, s'attache en particulier à trouver des synergies entre les startups et l'interne. *« Notre objectif, quand nous investissons dans des startups ou dans des fonds, est de créer ce que nous appelons des "offres de bout en bout". Ce sont des solutions complètes qui combinent du conseil de Sopra Steria, une solution technique d'une startup et notre expertise d'intégration »,* explique Socheat Chhay. La startup peut donc être directement une participation ou faire partie d'un portefeuille d'un des fonds dans lequel Sopra Steria Ventures investit.

Dans la plupart des cas, quand Sopra Steria Ventures investit dans une startup, l'objectif est d'avoir un go to market commun avec la startup dans les six à douze mois qui suivent. L'entité utilise l'investissement dans les fonds comme un outil différent. *« Cela peut nous permettre d'avoir une exposition rapide sur une thématique sur laquelle nous avons besoin de monter en compétence comme la cybersécurité ou le quantique en 2018 »,* explique Socheat Chhay. *« Les fonds peuvent aussi nous permettre d'accéder à une exposition géographique sur des thématiques sur lesquelles nous avons besoin d'être présents aujourd'hui à des niveaux régionaux ou internationaux comme l'IA, la Deeptech ou la*

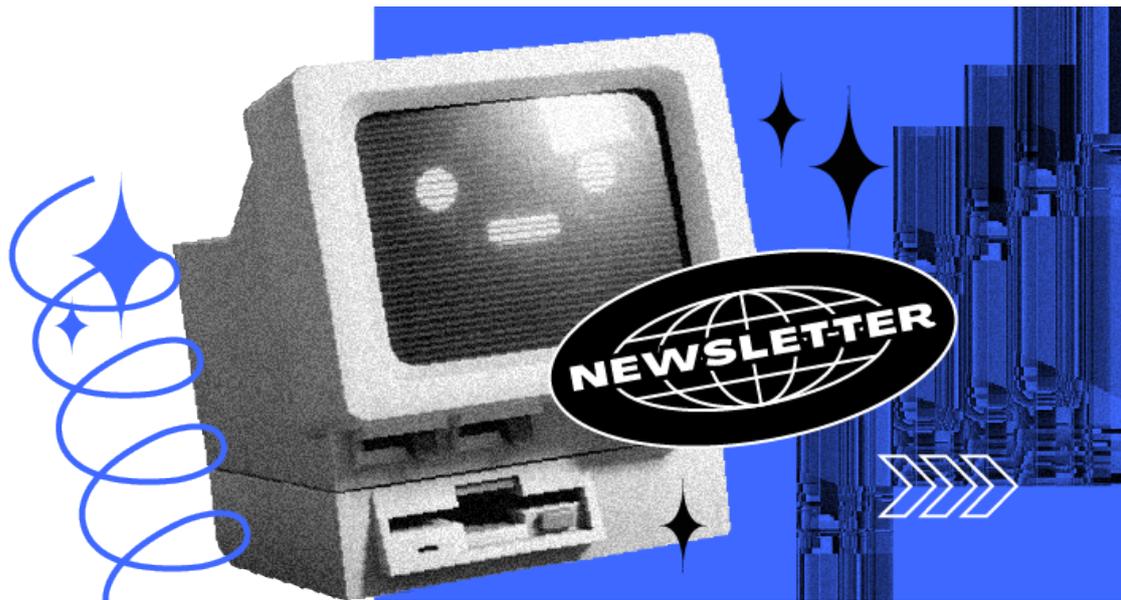
Fintech », poursuit-il. Sopra Steria a notamment investi dans Spring Invest, Truffle Capital, Quantonation ou encore Karista, via sa filiale CS Group.

Un appétit particulier pour les fonds créés par des entrepreneurs

Pour sélectionner les fonds de VC, Sopra Steria adopte des critères similaires à ceux de l'investissement en direct dans les startups. « *Comme pour une startup, nous regardons avant tout l'équipe. J'aime en particulier les fonds montés par d'anciens entrepreneurs, qui ont une expérience opérationnelle et une connaissance proche des autres fondateurs. Ils sont à mon sens les plus à même d'accompagner activement les startups de leur portefeuille, notamment dans la recherche de synergies avec le Groupe* », confie-t-il. La participation de Sopra Steria au premier closing de Wind Capital, le fonds des entrepreneurs Thierry Gury et Xavier Vandewalle en est la parfaite illustration.

Au-delà des critères qualitatifs, Sopra Steria regarde aussi les performances et le track record des fonds. « *Sur les retours promis et les DPIs (Distributions to Paid—In), je préfère des discours honnêtes et réalistes, on sait que les exits sont de plus en plus longs* », ajoute Socheat Chhay.

Sopra Steria investit des tickets de quelques millions d'euros dans les fonds. En choisissant les fonds, Socheat Chhay et son équipe visent d'établir des synergies avec au moins un tiers, voire la moitié du portefeuille présent et à venir. « *Nous devons établir des synergies avec suffisamment de startups pour que l'investissement dans un fonds soit a minima aussi rentable que l'investissement en direct, en termes de coûts d'acquisition* », explique-t-il.



MADDYMONEY

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

Article écrit par Manon Triniac