

«Les VC sont des LLM»: trois questions à Alexis Robert, Kima Ventures

Chaque semaine, Maddy + vous propose de découvrir le quotidien d'un collaborateur clé au sein d'une startup, d'un grand groupe ou encore d'un fonds d'investissement. Cette semaine, Alexis Robert, partner chez Kima Ventures nous a dévoilé son quotidien.

Temps de lecture : minute

15 juillet 2024

Comment est-il possible qu'un fonds investit dans deux startups par semaine ? En outre, "le fonds le plus actif du monde" ne compte que 4 collaborateurs. Cet OVNI dans le monde de l'investissement, c'est Kima Ventures, qui soutient plus d'une centaine de startups par an. Une thèse simple : tous secteurs, toutes tailles d'effectif, et un ticket entre 150 000 et 200 000 euros. Parmi leurs participations, on retrouve [Payfit](#), [Zenly](#), [Agicap](#), [BeReal](#), [Epicery](#), [Sorare](#) et tant d'autres. Rares sont les deals où Kima ne figure pas.

Kima Ventures, c'est surtout le fonds d'investissement de Xavier Niel, portée par une figure très médiatique et exposée dans l'écosystème : [Jean de la Rochebrochard](#). Plus discret mais pas moins actif, Alexis Robert est un investisseur avec de nombreux deals. C'est un ancien développeur. "J'ai planté toutes mes boîtes, donc je suis devenu VC", raconte-t-il. "Je pensais faire le métier de VC pendant 2 ans, j'y suis depuis 8 ans !"

Trois questions à Alexis Robert pour comprendre la machine Kima.

Maddyness : Quel est le processus d'investissement et comment

travaillez-vous avec les fondateurs ?

Alexis Robert : Quand on décide en binôme avec Jean, nous passons juste un appel de 30 minutes. Jean se décide tout de suite. Moi, j'ai besoin de prendre un peu de recul, j'attends le week-end puis on tranche au début de la semaine suivante.

Les critères que je recherche sont la rapidité d'exécution, d'apprentissage, la passion, le "drive" des fondateurs en premier lieu. Ensuite, je me demande si le marché de la startup peut devenir important. Finalement, nous avons un job de recruteur. Nous recrutons des équipes et des fondateurs qui travaillent et qui sont ambitieux, dans des marchés intéressants.

On se décide donc après un call de 30 minutes. Je pose toujours les mêmes questions. Premièrement, ils racontent ce qu'ils font. Leur envie, leur œuvre. Ensuite, je leur demande toujours : quand est-ce qu'ils se sont rencontrés ? Comment ils ont eu l'idée ? Quand est-ce qu'ils ont démarré ? Où est-ce qu'ils en sont ? Quelles sont leurs prochaines étapes ? Combien ils lèvent ?

J'aime bien reconstruire les histoires, comment ils se sont créés, leur rencontre, pour essayer d'entrevoir leur passion, l'étincelle. On voit beaucoup de choses en discutant avec les équipes. Donc on retrace un peu la timeline et on se projette dans ce qu'ils veulent faire dans le futur. Cela me donne une idée de leur capacité d'exécution, d'apprentissage, de leur drive...

Par la suite, comment Kima travaille avec les fondateurs ?

C'est eux qui nous contactent. En fait c'est très simple, au démarrage, on leur dit : *"chez Kima, on vous laisse tranquille mais si vous avez besoin de nous, vous envoyez un message, on sera toujours là. Et on vous répondra tout de suite."* C'est comme ça qu'on fonctionne.

Je considère que les fondateurs sont meilleurs que moi dans ce qu'ils font. Ils connaissent beaucoup mieux leur marché que moi. Par exemple, ils recrutent beaucoup plus que moi, chez Kima, nous faisons très peu de recrutement donc s'ils ont des problèmes de recrutement, ils sauront mieux gérer.

Chez les VC, nous ne savons pas exécuter ! Mon but c'est d'être une sorte de psy. Quand j'étais moi-même fondateur, je me sentais très seul et je souffrais pas mal de cette solitude. Parfois, on a juste besoin de parler avec quelqu'un d'externe au projet qui ne va pas nous juger, qui ne va pas nous biaiser.

Donc le fondateur qui va me poser une question, je vais lui en poser d'autres. On va prendre de la hauteur sur ses problématiques et dans 80% des cas, il a déjà la réponse mais il a besoin de parler.

Comment sources-tu les entreprises ?

On a séparé les tâches de sourcing dans l'équipe. Jean s'occupe majoritairement du "sourcing entrant", c'est-à-dire des startups qui nous contactent.

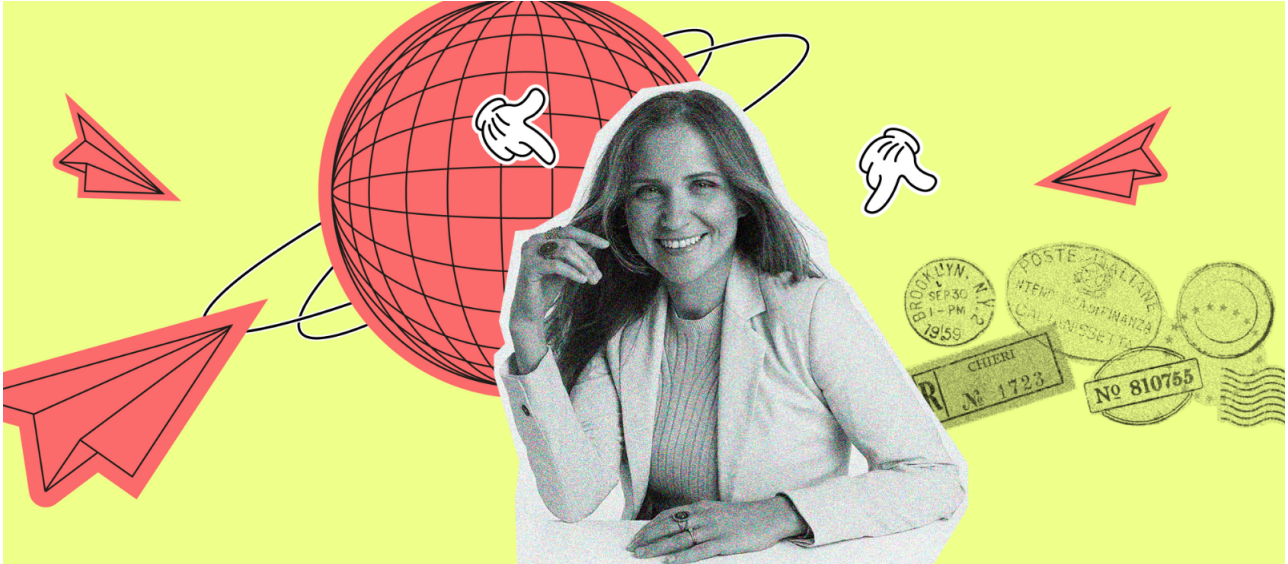
Chloé s'occupe plus du sourcing sortant, elle va contacter directement des fondateurs qui annoncent travailler sur un nouveau projet. Elle est également en charge des partenariats avec les autres fonds de VC's, elle échange sur les dealflows... Moi, je suis chargé des business angels et des micro-VC.

Chacun a son périmètre et on n'empiète pas sur le territoire des uns et des autres.

Quels sont vos secteurs de prédilection en tant qu'investisseur ?

J'ai une formation de développeur. Mon secteur de prédilection, ce sont

plutôt les deals tech. J'aime bien tout ce qui est "le côté obscur de la force". Au contraire de Jean qui aime bien le "côté éclairé" : les mobiles apps, le consumer... Mais bien sûr, il fait aussi des deals d'AI ou de dev tool !



À lire aussi
Sofinnova Partners mise sur son IA pour repérer les futurs biotechs



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Aurélie Pasquier