

Que Font Les Fonds ? Le portrait de Capgemini Ventures

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 brossons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Capgemini Ventures.

Temps de lecture : minute

22 juillet 2024

Créé en 2019, Capgemini Ventures est le CVC (Corporate Venture Capital) de Capgemini. Doté de 80 millions d'euros, son objectif est de créer de la valeur avec les startups, les clients et les partenaires technologiques de Capgemini. En réalisant des investissements minoritaires par le biais du fonds ISAI Cap Venture et en construisant un go-to-market commun avec les startups et les écosystèmes partenaires, Capgemini ambitionne de fournir une plus grande valeur à ses clients.

À sa tête, Lucia Sinapi, qui a fait l'essentiel de sa carrière à la direction financière du Groupe. « *Après des années à la direction financière, j'ai eu envie de me consacrer à des sujets opérationnels. On m'a confié la direction d'une unité opérationnelle de 2500 personnes réparties sur trois continents. C'était en 2015, en plein boom des Fintechs, et j'ai pu réaliser à la fois le potentiel d'impact des startups et les barrières à la collaboration avec les grands groupes* », raconte-t-elle. Elle propose alors à son management une initiative visant à mieux tirer parti de l'open innovation. C'est la naissance de Capgemini Ventures.

Un CVC qui ne ressemble pas aux autres

Comme la plupart des CVC, Capgemini Ventures est un fonds stratégique, mais par plusieurs aspects, il se distingue de ses homologues. Cette différence s'explique en partie par la nature de l'activité de Capgemini.

« *Lorsqu'on est un intégrateur comme Capgemini ou un industriel, les besoins sont différents* », explique Lucia Sinapi. En effet, chez Capgemini, les startups travaillent avec les équipes de Capgemini au service de ses clients. « *Quand nous mettons des startups face à nos clients, nous engageons notre réputation, nous avons donc créé un dispositif complet pour dérisquer ces collaborations* », insiste Lucia Sinapi.

Capgemini Ventures a donc mis en place une approche structurée et standardisée qui définit la manière de travailler avec les startups, du sourcing jusqu'à la contractualisation. « *Nous avons un rôle d'orchestrateur et de coordination. Nous définissons les process au niveau global, puis, nous déléguons la mise en œuvre locale aux différentes entités du groupe* », précise Lucia Sinapi. « *Nous ne faisons pas de l'investissement pour de l'investissement. Nous ciblons des startups offrant des synergies avec les priorités business de Capgemini en vue d'un go-to-market conjoint* », poursuit Lucia Sinapi. Toutes les startups du portefeuille bénéficient aujourd'hui de partenariats globaux avec le groupe. « *Avant d'investir, nous nous assurons qu'il y a un réel sponsor côté métier* », ajoute-t-elle.

Par ailleurs, contrairement à beaucoup de CVC, Capgemini Ventures a fait le choix de se lancer d'emblée dans l'investissement en direct. « *Pour ce premier fonds, nous avons décidé de nous adosser à ISAI, une société de gestion reconnue sur le marché, afin d'être immédiatement opérationnels et d'accéder à un dealflow qualifié* », partage la directrice générale de Capgemini Ventures.

Capgemini Ventures à la recherche de startups partenaires

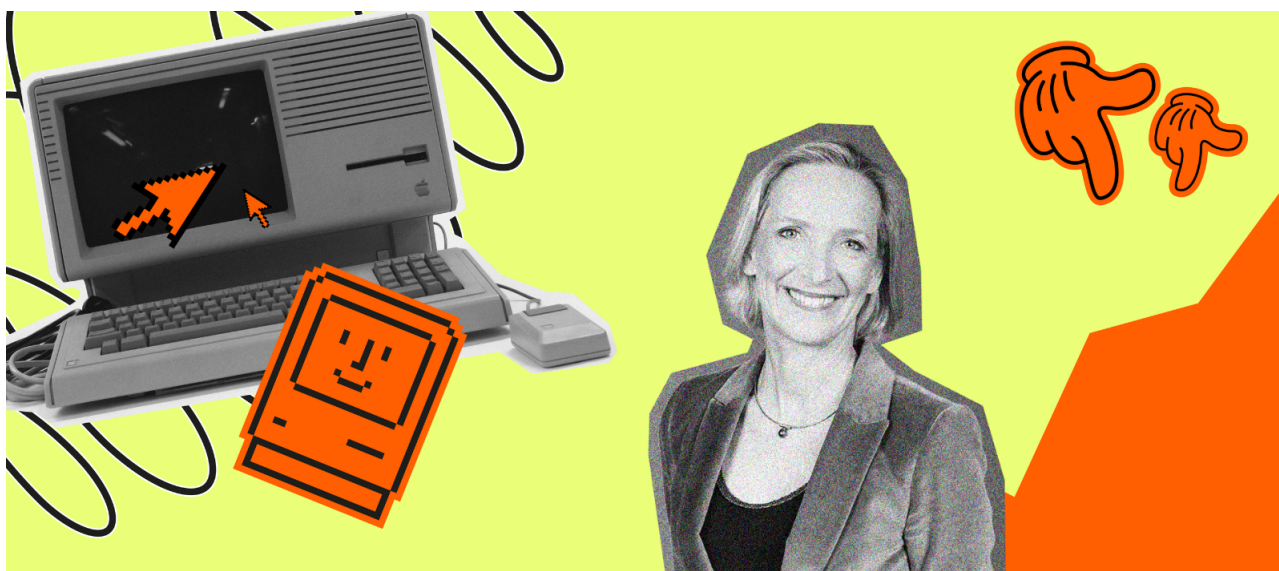
L'activité du groupe Capgemini est vaste et représentative de l'économie, la diversité du portefeuille de Capgemini Ventures en est l'illustration. « *Nous investissons dans des solutions transversales multi-secteurs qui servent les fonctions de l'entreprise et le développement durable, mais nous adressons également des sujets clés pour certaines industries comme la finance ou le retail par exemple* », commente Dany Tello, directeur des investissements chez Capgemini Ventures.

Le fonds investit dans les startups tech B2B les plus prometteuses, « *Nos grands partenaires classiques que sont les fournisseurs de cloud ou les éditeurs de logiciels sont des co-investisseurs naturels pour nous* », commente Lucia Sinapi. Avec le rachat d'Altran par Capgemini en 2020, le CVC a fait évoluer sa thèse, en intégrant notamment les domaines de l'ingénierie et de l'intelligence industrielle.

Capgemini Ventures investit à tous les stades de développement, avec un sweetspot entre la série A et la série C. « *Même si plus récemment, nous avons pris des paris plus early stage, dans la Deeptech, en investissant dans des sociétés comme Pasqal, un leader de l'informatique quantique, nous cherchons en général des startups avec des solutions suffisamment matures, prêtes à passer à l'échelle tout de suite avec nous* », précise Lucia Sinapi.

Capgemini Ventures se positionne systématiquement en suiveur, avec des tickets minoritaires entre 1 et 5 millions, qui ne représentent jamais plus de 20% d'un tour ou 5% du capital de la startup. « *Nous tenons vraiment à ce qu'il n'y ait aucune ingérence, nous n'avons jamais d'agenda M&A caché. Notre intention est d'apporter du smart money* », indique Lucia Sinapi.

Les startups sont sourcées de différentes manières, elles peuvent venir du réseau VC, des équipes métiers ou de contacts entrants. « *Ce qui compte, c'est de rapprocher le besoin et la demande* », résume Lucia Sinapi. Capgemini Ventures peut investir partout à l'international et compte de nombreuses startups américaines. Le portefeuille, qui totalise aujourd'hui onze participations, compte un tiers de startups françaises. Le tout premier investissement, en janvier 2020, a été Toucan, la solution de data storytelling. La période active d'investissement court encore jusqu'à la fin de l'année et au total le fonds devrait compter une quinzaine de participations.



À lire aussi

Que Font Les Fonds ? Le portrait d'ALIAD (Air Liquide Venture Capital)

Article écrit par Manon Triniac