

Que font les fonds ? Le portrait d'Iris Capital

Dans le paysage de plus en plus 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 surfer sur une bonne occasion de communiquer, nous avons décidé de broser le portrait des fonds français pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour d'Iris Capital !

Temps de lecture : minute

10 avril 2018

"Le métier d'investisseur est un métier d'artisan." Repérer les plus belles pépites - de celles qui pourraient constituer de futurs géants, travailler cette "matière" pour la façonner en leader, la voir vivre et embellir sous ses yeux... C'est un travail d'orfèvre qu'Erik de la Rivière, managing partner chez Iris Capital, réalise depuis vingt ans au sein du fonds d'investissement créé en 1986. Lorsqu'ils lancent la structure, en pleine période d'austérité alors que la France subissait de plein fouet la fin des Trente Glorieuses, les fondateurs faisaient même figure d'artistes. "L'idée était au départ de financer les sociétés innovantes, rappelle Erik de la Rivière. Iris Capital a investi dans SFR à son lancement, par exemple." Un pari, alors que le marché des télécoms ("radiotéléphone", à l'époque) était en pleine structuration. D'artistes, les investisseurs sont devenus artisans d'un succès que les startups viennent butiner. "Puis, très vite, nous avons réalisé de premiers investissements hors de France, notamment en Allemagne, et cela a bien marché. Au total, nous avons investi dans 18 pays d'Europe."

Le fonds préserve tout de même un fort axe franco-allemand, avec des équipes de chaque côté du Rhin, mais investit également en Amérique du Nord, en Israël, au Proche et Moyen-Orient et en Asie, "*des partenaires de l'Europe*". Un regard international qui lui permet de mieux évaluer les besoins des startups européennes. "*L'Europe n'est pas une zone de chalandise pour les jeunes pousses européennes comme peuvent l'être les États-Unis pour les startups américaines*", explique ainsi Erik de la Rivière. "*Quand elles veulent se développer dans un nouveau pays du continent, c'est un lancement à part entière qu'elle doivent organiser.*" Le marché commun n'a de réalité que pour les plus grandes des scaleups, lorsque l'argent n'est plus une barrière à l'entrée dans de nouveaux pays...



Miser sur le disruptif

Or, Iris Capital s'intéresse aussi bien aux startups early stage, qui bénéficient d'une division dédiée, qu'en phase de croissance plus mature - la deuxième division du fonds. La première finance de premiers tours institutionnels, parfois de l'amorçage, avec des tickets allant de 500 000 à 4 voire 5 millions d'euros, sans aucune sectorisation particulière autre que d'investir dans des sociétés numériques. *"Nous investissons dans des entrepreneurs hors normes, dans une équipe avec laquelle on va s'engager sur le long terme, précise Julien-David Nitlech, partner early stage. Ils vont challenger les normes et nous allons leur apporter différents moyens de le faire."*

"Nous misons sur des modèles très disruptifs, qui vont percer ou périliter mais, ça, ce sont les hommes derrière la technologie qui vont en décider."

Julien-David Nitlech, partner early stage

L'équipe est d'ailleurs toujours le critère essentiel pour investir dans une entreprise plus mature. *"C'est ce qui fait le succès d'une entreprise, souligne Erik de la Rivière. Les entrepreneurs doivent être capables de s'entourer des bonnes personnes. Et ils apprécient de travailler avec un fonds qui comprend toutes les problématiques propres à chaque stade de développement d'une startup."* En late stage, Iris Capital peut débloquer de 5 à 30 millions d'euros pour soutenir la croissance de ses protégés.

L'attrait du corporate

Dans un environnement où les corporates constituent une alternative de plus en plus sérieuse aux fonds d'investissement aux yeux des startups, Iris Capital a fait le choix de pleinement les intégrer dans sa stratégie d'investissement. Avec Orange, Publicis et Valeo comme sponsors, la structure financière fait bénéficier les entreprises de son portefeuille d'une expertise précieuse sur des sujets variés, loin de se limiter aux secteurs de ces partenaires stratégiques.

"Nos startups bénéficient à la fois de notre collaboration avec nos partenaires mais aussi de leur réseau, se réjouit Erik de la Rivière. Ils peuvent initier une mise en relation avec des partenaires commerciaux pour amorcer une internationalisation, par exemple. Mais ils sont aussi de vrais détecteurs de talents, comme ce fut le cas avec Netatmo, qui intéresse des acteurs comme Orange, toujours en veille dans le secteur de la smart home." Alors que la maturation des startups françaises s'est doublée d'une forte expertise technologique et s'est renforcée ces dernières années d'une culture de la croissance jusque-là monopolisée par les Américains, les corporates se placent stratégiquement aux côtés des géants de demain.

Fort d'une longévité dont peu de fonds peuvent se prévaloir, Iris Capital vante d'ailleurs un portefeuille qui a déjà connu de nombreuses exits : Marco Vasco (revendu au Groupe Figaro), Talend (entré en Bourse) ou encore Adotmob (les parts du fonds ont été rachetées par Vente-Privée) figurent parmi la dizaine d'exits que recense le fonds. Qui ne souhaite pas pour autant faire peser trop d'espairs sur les startups qu'il accompagne. *"Il y a un engouement autour des licornes mais cela met la pression sur ces sociétés, analyse Erik de la Rivière. Le ratio des exits n'est pas énorme et l'enjeu des fonds est de multiplier les perspectives de croissance pour multiplier les sorties. Nous cultivons les sociétés pour en faire des leaders, pas des bonsaïs."*

Article écrit par Geraldine Russell