

Que Font Les Fonds : le portrait d'Entrepreneur Venture

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'Entrepreneur Venture !

Temps de lecture : minute

8 octobre 2018

Devenir investisseur lorsqu'on a été entrepreneur auparavant ne signifie pas forcément passer du côté obscur de la force. De plus en plus de créateurs d'entreprise sautent le pas en devenant business angels. Peu décident cependant d'en faire leur métier. C'est pourtant le choix qu'ont fait les trois associés d'Entrepreneur Venture, Bertrand Folliet, Bruno Jacquot et Frédéric Zablocki, en 2000, alors que l'entrepreneuriat a le vent en poupe, contrairement aux nouvelles technologies qui prennent tout juste leur envol.

À l'époque, les trois hommes font le pari risqué d'investir en amorçage. "À l'époque, ce n'était pas rentable par rapport aux LBO", se souvient Bertrand Folliet, associé du fonds. Mais en 2007, la loi TEPA, promesse de campagne de Nicolas Sarkozy, est votée. Et si la défiscalisation des heures supplémentaires ou le bouclier fiscal qu'elle contenait ont fait couler beaucoup d'encre, elle a aussi permis, via des mécanismes de défiscalisation, d'encourager l'investissement dans les TPE et PME. Or c'est précisément la cible d'Entrepreneur Venture.

Une boîte à outils bien fournie

Le fonds fait alors appel à des entrepreneurs et des particuliers prêts à investir pour amorcer un nouveau virage : celui des sociétés technologiques, qui ne représentaient qu'un tiers des tickets jusqu'en 2011 pour aujourd'hui constituer deux tiers des investissements. Entrepreneur Venture investit désormais des tickets de 1 à 7 millions d'euros, dans des séries A et B, aussi bien en lead qu'en coinvestissement.

Consciente des besoins divers et variés des chefs d'entreprise, l'équipe d'Entrepreneur Venture s'est dotée de plusieurs outils pour aider financièrement les TPE et PME en mal de financement : emprunt en dette obligataire puis rachat de créances côtoient aujourd'hui l'investissement en capital. *"Je crois beaucoup à la puissance de la boîte à outils mais pas à l'idée d'un modèle qu'il suffirait de reproduire, souligne Bertrand Folliet pour expliquer la multiplication des mécanismes de financement. Les entreprises ont successivement recours aux différents outils."*

Humilité et résistance

Mais les besoins des entrepreneurs sont loin de se limiter au financement. C'est pourquoi le fonds s'est entouré d'un réseau d'experts, capables d'épauler ses protégés en matière de recrutement, de gestion des ressources humaines ou de gestion financière. *"Nous faisons un métier qui demande beaucoup d'humilité, rappelle l'associé. Il est essentiel d'aller chercher ailleurs les bonnes réponses que nous n'avons pas forcément."* Une humilité que les investisseurs veulent également retrouver chez les entrepreneurs qu'ils accompagnent : *"demander à vouloir être accompagné est déjà une forme d'humilité"*.

C'est précisément cette humilité que recherche l'équipe d'Entrepreneur Venture. Pour que les sociétés qu'elle accompagne puisse changer de cap

plus facilement, grâce à la remise en question de leurs dirigeants. *"On n'est pas une écurie de Formule 1, prévient Bertrand Folliet. On fait du rallye. Il faut être prêt à changer de route, à freiner parfois si cela permet à l'entreprise de maintenir le cap. Il ne faut pas croire que la route sera droite ou avoir peur des obstacles."*

Article écrit par Geraldine Russell