

Techmind séduit les corporate avec son offre de Venture Capital as a Service

À l'heure où les startups affolent le monde de l'investissement, certains acteurs ont souhaité apporter une nouvelle proposition de valeurs : pouvoir être capable de lancer son fonds d'investissement en quelques semaines. C'est ce que David Domingues et Olivier Tilloy ont imaginé avec Techmind, pour apporter l'expertise des meilleurs VC au service des investisseurs.

Temps de lecture : minute

19 juin 2019

Maddyness : Quelle est l'histoire derrière la création de Techmind ?

Olivier Tilloy : L'histoire de Techmind, c'est le rapprochement entre deux amis, partageant un même constat et ayant des profils très complémentaires. Après avoir réalisé pendant plusieurs années des investissements dans des sociétés tech pour un fonds de Private Equity, David a commencé à développer le modèle " VC as a Service " début 2017 pour des holding d'investisseurs privés.

De son côté, Olivier a monté et géré une spin-off dans une banque et a une grande expérience du fonctionnement des corporates et du développement, de l'acquisition et de l'intégration de startups au sein d'un grand groupe. Fin 2017, il constate les problématiques qu'ont les groupes à mettre en œuvre une stratégie de Corporate Venture et comprend que la proposition de valeur que David développe peut

répondre à ces problématiques. On décide naturellement de s'associer début 2018 et de créer Techmind.

En quoi consiste le business model de VCAAS "Venture Capital as a Service" ?

La création de ce modèle vient de plusieurs constats. Tout d'abord, le fort développement de l'investissement en direct dans des startups, aussi bien par des Family Offices que des corporates, avec des motivations qui vont souvent au-delà du seul rendement financier.

Pour les investisseurs privés, le Venture Capital est un moyen de donner du sens à leur épargne, de transmettre un savoir et d'apprendre d'autres situations entrepreneuriales. Cependant, de nombreux investisseurs constatent qu'ils ont peu de temps et/ou ont besoin d'un support technique pour analyser en profondeur un dossier, négocier la documentation juridique et accompagner efficacement leurs participations.

Pour les entreprises, l'investissement doit aussi être au service de leur stratégie, il doit leur permettre de réaliser une veille active, de devenir plus innovantes et d'accélérer leur transformation. L'investissement startup est aussi souvent un outil de communication, permettant à l'entreprise de se positionner en référent sur son marché et contribue aussi à attirer les meilleurs profils. Cependant, les grands groupes font face à un certain nombre de challenges lors de la mise en oeuvre de leur programme de Corporate Venture : stratégie d'investissement peu claire, turn-over des équipes, processus d'investissement et due diligences parfois inadaptées, critères de sélection non pertinents... Pour l'anecdote, on a vu un gros corporate envoyer des avocats pendant trois semaines dans une startup marketplace qui avait à peine plus d'un an d'ancienneté !



Structuration

Stratégie d'investissement, définition des objectifs, calibrage des processus.



Exécution

Sourcing startups, due diligences, négociation, formalités.



Accompagnement

Suivi des participations, création de valeur, exit

L'objectif de notre modèle de " Venture Capital as a Service " est d'apporter l'expertise des meilleurs VCs au service des investisseurs grâce à une offre "plug and play" et une rémunération transparente.

Nous permettons à nos clients corporate de lancer leur fonds de venture en quelques semaines avec leur propre stratégie d'investissement en s'appuyant sur notre équipe, notre capacité de sourcing mondiale, nos processus et nos outils numériques. Enfin, l'enjeu n'est plus seulement d'apporter à l'investisseur un rendement financier, mais également une valeur stratégique : nous veillons à ce que les synergies identifiées lors d'un investissement soient mises en oeuvre dans la durée. Cette valeur stratégique peut se mesurer avec le chiffre d'affaires généré pour le groupe ou la startup, l'agilité gagnée en lançant plus régulièrement de nouveaux produits, le nombre de co-développements effectués.

Le fait d'être une équipe externe est aussi précieux pour nos clients, car ils peuvent optimiser leurs ressources et s'appuyer systématiquement sur un avis indépendant.

Êtes-vous concurrents des fonds ?

Les fonds apportent avant tout un rendement financier. De notre côté, nous rendons plus accessible l'investissement direct qui apporte des bénéfices additionnels (valeur stratégique, choix d'investissements, lien direct avec les entrepreneurs). D'ailleurs, nous co-investissons souvent,

pour le compte de nos clients, aux côtés des fonds VC.

Pourquoi les entreprises font du Corporate Venture ?

Les marchés évoluent de plus en plus rapidement et les groupes voient l'arrivée de nouveaux acteurs qui s'appuient sur la technologie pour proposer de nouveaux services. Le Corporate Venture est un outil essentiel pour une entreprise qui veut se positionner en tant que leader et anticiper les évolutions sur son marché. Cela lui permet de sourcer des idées et des talents, et d'accélérer sa transformation.

Du côté de la startup, il y a parfois une crainte que le corporate viennent "copier" des idées pour les développer en interne. Cela arrive malheureusement encore : une entreprise du CAC 40 a proposé de racheter une startup de notre portefeuille début 2018 pour comprendre son fonctionnement, les outils et le business model... pour finalement ne pas faire l'acquisition sans justification et sortir six mois plus tard un produit similaire, mais beaucoup moins bon... qui s'est finalement soldé par un échec !

Nous dénonçons totalement ces pratiques : quand une startup est abordée par un professionnel de l'investissement, ce risque n'existe pas !

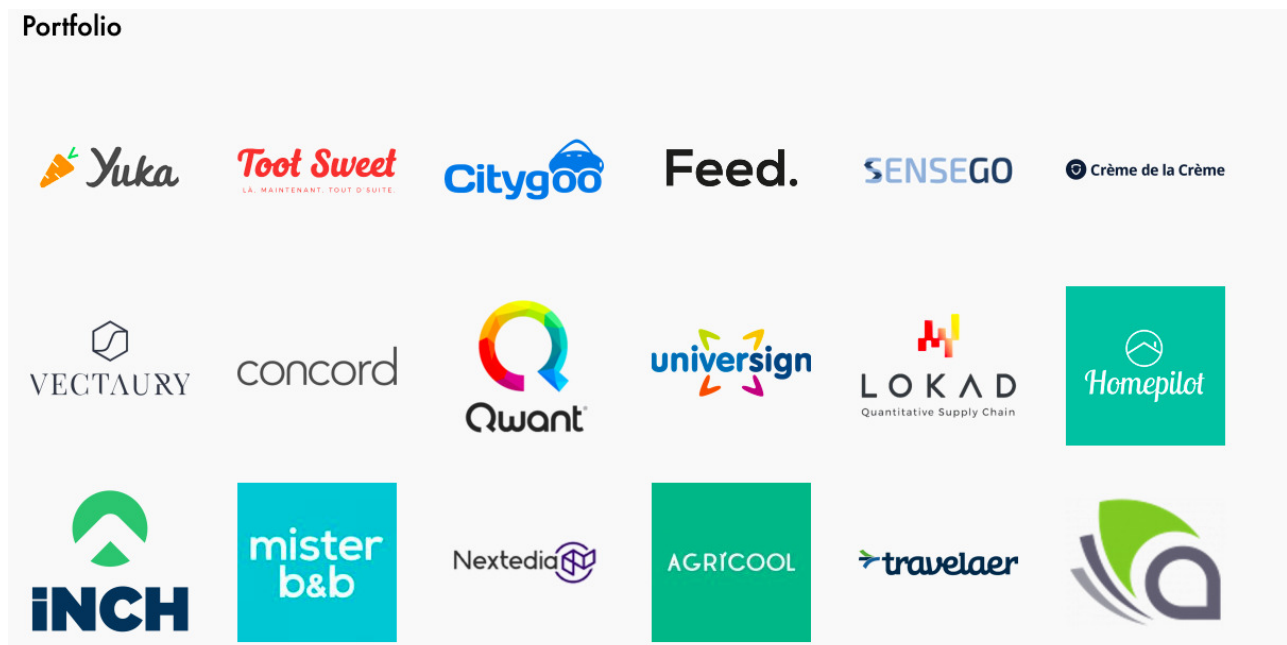
Quel type d'accompagnement offrez-vous et à qui ? Qui sont vos partenaires et vos clients ?

Nous gérons des opérations de Venture Capital pour le compte d'entreprises, de fonds d'investissements, de business angels et de family offices.

Pour ces clients, nous intervenons comme équipe d'investissement opérationnelle externalisée. Dans certains cas, nous intervenons aussi sur des sujets ponctuels (structuration, aide à la définition d'une stratégie d'investissement, analyse de marché, sourcing, due diligence, négociations, suivi de portefeuille, valorisation, accompagnement opérationnel ou diagnostic d'une participation), en lien avec les éventuelles équipes internes.

Notre proposition de valeur permet le lancement rapide d'un programme de Venture Capital et nous assurons formation et transmission auprès des équipes.

Grâce à nos clients, nous couvrons aujourd'hui un grand nombre de secteurs d'activité sur lesquels nous avons réalisé des investissements ou suivons des sociétés en portefeuille : fintech/assurtech, retailtech, foodtech, healthtech, hrtech, proptech, adtech... Dans certains secteurs, nous nous appuyons aussi sur un réseau d'experts que nous avons constitué et qui nous permet de solidifier nos analyses.



Quel type d'entreprises recherchez-vous pour vos clients ?

Nous adaptons notre sourcing aux stratégies d'investissement de nos clients. Aujourd'hui, la plupart de nos clients recherchent des sociétés en Seed ou Serie A, avec des entrepreneurs portant une vision et une ambition forte, ayant un fort leadership et une très bonne capacité d'exécution. Nous avons permis des investissements dans des sociétés telles que Vectaury, LeFive, Misterbnb, Shapr, TootSweet...

Quelques chiffres clés à ce jour ?

En 2018, nous avons réalisé 18 investissements pour près de dix millions d'euros investis, sur plus de 500 opportunités reçues. Nous avons accru notre enveloppe pour 2019. Au total, nous avons près de 30 millions d'euros sous mandat et plus de 50 startups en portefeuille.

Article écrit par Maddyne