

# Que font les fonds ? Le portrait de Breega

*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 brosons le portrait des fonds français pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Breega !*

Temps de lecture : minute

---

1 juillet 2019

Investisseur, c'est un métier... dans lequel de plus en plus d'entrepreneurs se reconvertissent. C'est le cas de François Paulus, Ben Marrel et Maximilien Bacot, managing partners de Breega, fondé en 2013. Ces serial entrepreneurs sont tombés dans la marmite de l'entrepreneuriat avant de s'illustrer en tant que business angels. *"J'ai adoré ça et j'ai voulu en faire mon métier,* confesse François Paulus. *L'idée était de structurer cette étape de l'investissement grâce à une équipe."* Ainsi est né Breega.

Ce passage d'entrepreneurs à investisseurs n'en fait pas pour autant oublier l'ADN de ceux qui dirigent le fonds. *"Dès le départ, il était clair que nous souhaitions créer des équipes opérationnelles distinctes des équipes d'investissement afin d'aider les entrepreneurs à développer leurs sociétés."* Le fonds dispose donc en interne d'équipes RH, business development, marketing et communication et affaires légales, qui travaillent à la fois pour le fonds et ses participations. *"Nous ne recrutons que des personnes qui ont déjà monté une entreprise,* souligne également François Paulus. *Si elles étaient uniquement investisseurs,*

*elles manqueraient d'empathie vis-à-vis des problématiques des entrepreneurs.*" Mieux connaître pour mieux comprendre, c'est le credo de Breega.

## Mener les opérations

Le fonds dispose de deux véhicules d'investissement. Un premier de 45 millions d'euros, dédié à la tech en général est abondé par une centaine d'entrepreneurs et bpifrance. L'objectif ? Investir dans une trentaine d'entreprises lors des tours d'amorçage et de petites séries A. Un deuxième fonds de 100 millions d'euros également, fournis par des banques et des assurances, est plus spécialement dédié aux Fintechs et Assurtechs.

Contrairement à d'autres fonds, Breega affiche clairement son ambition d'être investisseur principal ou colead des opérations auxquelles il participe. *"Cela justifie les ressources opérationnelles que nous apportons au projet"*, estime l'investisseur. Pas question cependant de se couper des autres financiers de la place, que Breega évoque comme des *"coopétiteurs"* davantage que des concurrents directs. *"Les entrepreneurs peuvent choisir leur investisseur mais ce n'est pas pour cela que nous faisons grimper les enchères. Si un deal nous paraît trop cher, on n'y va pas"*, tranche le managing partner.

## Soutenir l'entrepreneur au quotidien

Mais Breega a des arguments à faire valoir : un parcours de 12 à 18 mois pour que l'entrepreneur structure son équipe et son entreprise, notamment grâce à un accompagnement étroit des recrutements. Mais, pour cela, il faut qu'entrepreneur et investisseurs trouvent un terrain d'entente, qui impose *"volonté d'échanger"* et *"nécessaire humilité"* en évitant toute forme d'intrusion dans les affaires courantes. *"La différence entre une participation au board et un accompagnement opérationnel,*

*c'est que l'on va travailler avec les entrepreneurs.*" Et ainsi partager les bons comme les mauvais temps.

François Paulus ne cache d'ailleurs pas que le portefeuille du fonds comporte son lot d'échecs. *"Nous n'avons pas moins de fails que d'autres... mais nos succès sont plus importants"*, se réjouit l'investisseur, qui cite notamment FoodChéri, racheté par Sodexo l'an dernier. *"Si une entreprise va mal, ce n'est pas possible de le savoir en participant simplement au board tous les trois mois, regrette le managing partner de Breega. Impliqué comme nous le sommes dans l'opérationnel quotidien, nous avons la possibilité de voir venir les choses, d'aider l'entrepreneur, voire de le soutenir dans son pivot."* Mais aussi de ne pas remettre au pot lors d'un prochain tour de table si les risques sont trop importants.

Breega met également en avant sa connaissance des corporate français, qui laisse espérer de belles sorties grâce à la mobilisation récente des grands groupes pour racheter des pépites tricolores. Un réalisme dont François Paulus ne se cache pas : *"il y a très peu d'introductions en Bourse en France et les fonds de growth sont peu actifs"*. Les rachats constituent donc aujourd'hui la meilleure chance de réaliser des sorties intéressantes pour les fonds et, pour les entrepreneurs, de pérenniser leur activité. Pour ensuite devenir investisseurs à leur tour ?