

# Comment un·e VC investit dans le succès de ses startups

*Pour bien faire son métier, un·e VC ne peut plus se contenter d'entrer au capital de jolies startups. Il ou elle doit également les soutenir et investir dans une offre de support de très haute qualité. Pauline Paquet, la "startup success manager" d'XAnge, nous éclaire sur son job et sa mission.*

Temps de lecture : minute

---

12 février 2020

Le marché du venture capital est en pleine évolution : aujourd'hui le seul apport financier ne suffit plus à convaincre les meilleurs entrepreneurs. Ceux-ci veulent s'entourer, s'équiper. Ils sont à la recherche du "produit VC" qui leur apportera le plus de valeur, qui les aidera à réduire les courbes d'apprentissage et à générer davantage de business.

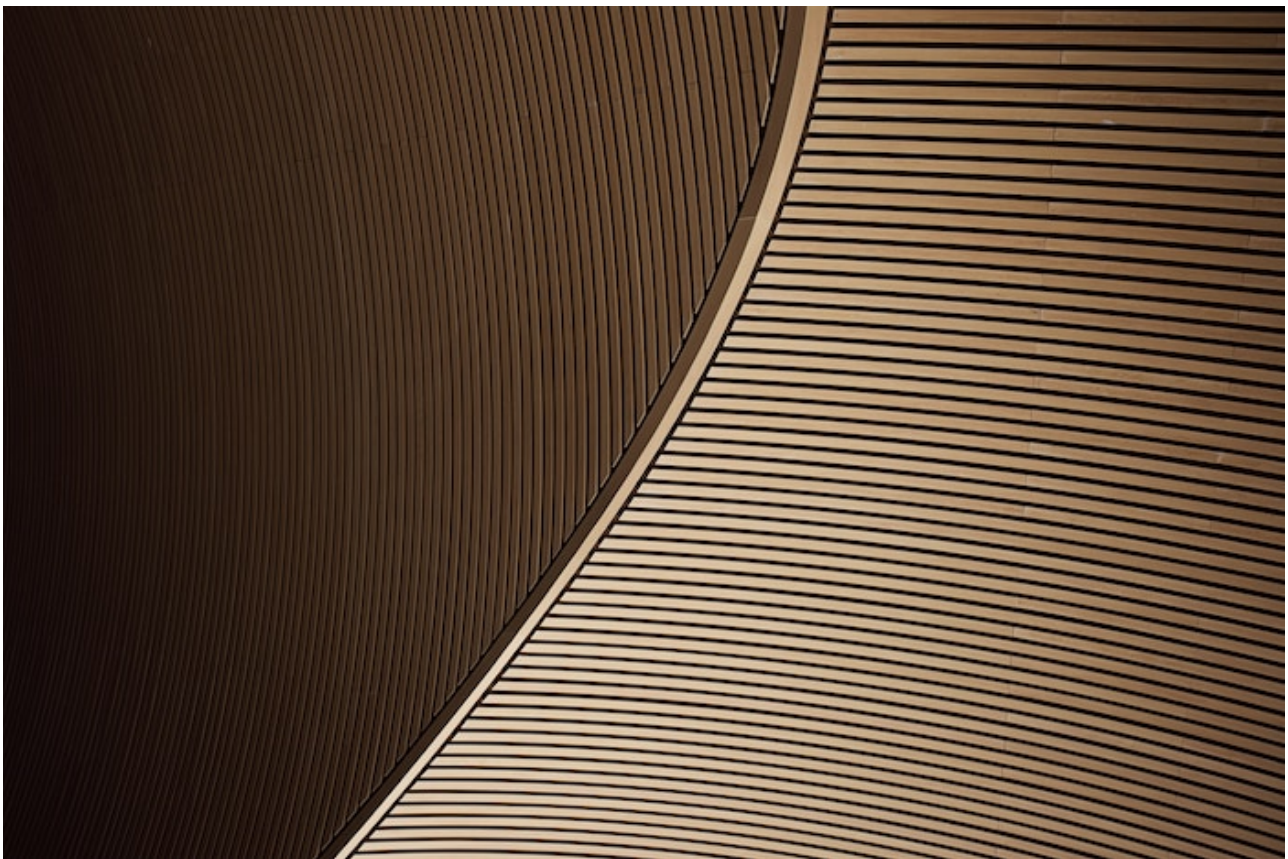
Nous le constatons chaque jour : les entrepreneurs que nous finançons sont de plus en plus experts et matures. Leurs demandes de soutien sont toujours plus sophistiquées. C'est une tendance structurante pour notre métier : l'investisseur·e ne peut plus être le seul point de support, nous avons ressenti le besoin de déployer une offre dédiée pour muscler notre niveau de jeu et de déployer une offre d'accompagnement complémentaire.

En septembre 2019, j'ai rejoint l'équipe d'XAnge en tant que "Startup Success Manager". Un job encore méconnu en France et qui est apparu dans les années 2010 chez les VCs américains, à un moment de bascule dans les "rapports de force" entre investisseurs et fondateurs. Face à des fonds entrés en compétition pour les beaux deals, à un afflux d'argent disponible, les (meilleures) startups ont commencé à se montrer plus

sélectives. Les VCs se sont équipés en conséquence.

## D'incubateur à fonds d'investissement

Avant de rejoindre XAnge, j'ai été à bonne école au sein de l'équipe *Développement Startups* de Paris & co qui accompagne plus de 400 startups seed / early stage chaque année. Je rencontre aujourd'hui les mêmes problématiques, mais à un degré beaucoup plus expert. Avant cela, j'ai été consultante et entrepreneure avec WeLink, l'entreprise que j'ai co-fondée et dirigée jusqu'en 2016. C'est là que j'ai pu comprendre la valeur d'un accompagnement de qualité : c'est un levier dont les entrepreneurs ne doivent pas se passer !



À lire aussi

[Que font les fonds ? Le portrait de XAnge](#)

# Un job créé pour les incubateurs, valorisé par les investisseurs !

Il y a deux grands modèles d'accompagnement chez les investisseurs : l'opérationnel et la "plateforme". C'est ce dernier modèle que je développe.

- OPERATING PARTNER : ces fonds recrutent des équipes d'accompagnement fonctionnelles et opérationnelles dont la mission est de "faire" avec et pour l'entreprise financée. Marketing, recrutement, support des sales... toutes les fonctions centrales d'une startup peuvent être couvertes. C'est un modèle qui convient mieux pour les petits portefeuilles ou pour les fonds qui souhaitent concentrer leurs efforts sur une sélection d'entreprises qui offrent les plus grandes chances de succès.
- VC AS A PLATFORM : ici, l'objectif est de créer de la valeur à l'échelle de la communauté d'entrepreneurs / d'entreprises du portefeuille. L'équipe de support, souvent plus petite en taille, crée des produits d'accompagnement pour répondre aux besoins des startups. Elle valorise au maximum les expertises externes (consultants, anciens entrepreneurs, etc.) et internes (équipe d'investissement) dans les produits qu'elle développe.

## Créer une offre scalable pour répondre à des besoins très divers

Mon scope s'étend aux startups des portefeuilles XAnge et Siparex, soit 145 startups environ, avec des niveaux de maturité très différents et dans des secteurs variés. Face à des "clients" aussi divers, il est impératif de penser *scalabilité*.

Comment prioriser les sujets à traiter ? D'abord en sourçant au mieux les

besoins des entrepreneurs. Et bien sûr en s'appuyant sur nos forces pour les valoriser ! L'une des grandes forces du groupe Siparex (auquel appartient XAnge) est son portefeuille de 375+ entreprises. 60% de PME ETI et 40% de Startups. Nous déployons quatre grands axes :

- *XAnge for Business* : nous construisons une offre sur étagère pour les entrepreneurs. Grâce à ce travail, ils ont accès à des tarifs exclusifs négociés pour leurs solutions préférées (voire indispensables). Nous comptons déjà une vingtaine de partenaires, et cette sélection devrait croître dans les prochains mois.

Cette approche permet aussi de valoriser les offres du portefeuille. Les entrepreneurs développent des solutions de très haute qualité, pourquoi s'en priver ? Ici, la priorité est de renforcer à la fois la connaissance des entreprises entre-elles et le développement de leur business. Un exemple parlant est celui du recrutement. Comme la plupart de nos entrepreneurs cherchent à (bien) recruter, il nous a paru évident de créer une offre spéciale avec Welcome To The Jungle pour les soutenir !

- *Le partage de best practices, avec des événements dédiés aux équipes du portfolio : talks entre pairs, ou encore les Tech Buffets, que nous organisons plusieurs fois par an sur des problématiques très concrètes comme le pricing d'un software, l'organisation de l'équipe de devs, sur les meilleurs moyens d'aller à l'international, etc.*
- *Les coachings & les playbooks : pour apporter une réponse rapide à une problématique rencontrée, l'équipe développe aussi des modules d'accompagnement et ressources plus ciblés, sur des problématiques ponctuelles (comme la levée de fonds) ou structurelles (le bizdev, aller à l'international). Ces modules sont financés et/ou animés par l'équipe.*

En somme, mon job est celui d'une product manager / customer success manager. Mon rôle au quotidien est d'écouter nos entrepreneurs et de

concevoir des produits d'accompagnement scalables qui répondent au mieux à leurs besoins.

À court terme, ce travail de fond produit déjà ses résultats. Il renforce les liens entre les équipes du portfolio, alors qu'elles évoluent dans des univers très compartimentés. Surtout, il leur fait prendre conscience de leur force collective. Avec XAnge, les entrepreneurs savent qu'ils peuvent s'appuyer sur une communauté de très haut vol. Charge à moi de la valoriser au mieux !

*Si vous avez envie de participer à la croissance de nos belles pépites et au développement du pôle Startup Success d'XAnge, je recherche un.e super stagiaire pour accélérer la mise en place des chantiers identifiés sur 2020. N'hésitez pas à m'envoyer votre candidature ou à me contacter directement sur [LinkedIn](#) ☐*

---

Article écrit par Pauline Paquet