

Que font les fonds ? Le portrait d'EDF Pulse Croissance

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 pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour d'EDF Pulse Croissance !

Temps de lecture : minute

15 juin 2020

À la frontière entre programme d'incubation, accélérateur et fonds de corporate venture, EDF Pulse Croissance fait figure d'ovni dans le paysage des fonds d'investissement. Créée en 2017, la structure a une mission claire : "*créer de nouveaux métiers pour EDF*" , affiche Michel Vanhaesbroucke, son directeur. L'énergéticien ne manque pourtant pas de dispositifs d'open innovation : concours EDF Pulse, incubateurs locaux... Sans compter les 2000 chercheurs dont le groupe dispose pour son activité de R&D. Mais la création d'un fonds corporate s'est imposée afin de "*capter plus de valeur sur le marché tout en garantissant un bon référentiel de jugement*" . Et rapidement, EDF Pulse Croissance est devenu une des pierres angulaires de la stratégie d'open innovation du groupe.

Le fonds a ainsi développé une activité de fonds en fonds en investissant dans une dizaine de sociétés d'investissement, partout dans le monde. "*Cela nous donne accès à un deal flow mondial et une large capacité de veille stratégique. Nous parvenons à maintenir ainsi une attention très forte sur les nouvelles technologies mais aussi les différents modèles*

d'affaires du secteur et de rencontrer des entrepreneurs de haut niveau" , souligne Michel Vanhaesbroucke.

Combiner les expertises internes et le sourcing externe

Le fonds se concentre néanmoins sur deux grandes thématiques, chères à l'énergéticien : la transition énergétique et la diversification des activités autour de l'énergie. La première regroupe les technologies participant à la neutralité carbone mais aussi les solutions de décentralisation de l'énergie, destinées aussi bien au marché des particuliers que celui des professionnels ou des territoires. La seconde a par exemple permis à EDF d'investir dans Zenpark, le service de réservation de places de parking.

Un prisme évidemment proche des métiers et des expertises d'EDF qui lui permet de cibler rapidement les startups avec lesquelles engager des discussions approfondies. *"Nous préférons faire de la pêche au filet que de la pêche à la ligne, illustre le directeur du fonds. Il faut se méfier de l'effet waow face à des entrepreneurs rôdés au pitch. Notre capacité à effectuer des deep dives et à comparer les startups avec leurs concurrents à l'international nous permet de les qualifier en grand nombre pour trouver les meilleures."*

De quoi donner l'opportunité au fonds d'évaluer la capacité d'exécution du groupe en matière d'innovation et de distinguer les projets qui peuvent être portés en interne - ils passent par des programmes d'intrapreneuriat et sont accompagnés à ce titre par EDF Pulse Croissance, qui peut investir dans ces startups internes - des innovations qui existent déjà sur le marché. *"C'est un puzzle business qui combine des pièces internes et externes"*, sourit Michel Vanhaesbroucke.

Pas de course à la plus-value

L'activité fonds de fonds et cette capacité à jouer les périscopes sur de nombreuses thématiques nourrissent également le deal flow du fonds pour son activité d'investissement en direct. Avec plus de 500 dossiers par an, il a l'embaras du choix pour déployer les 60 millions d'euros annuels qui lui sont alloués. Une vingtaine d'opérations ont déjà été réalisées, toujours avec l'idée de créer des synergies entre EDF et les startups qui puissent apporter au groupe une nouvelle corde à son arc. Une finalité stratégique qui donne une marge de manoeuvre financière confortable au fonds... et à ses participations. *"Notre activité de corporate venture reste une activité complémentaire, rappelle le directeur du fonds. Cela veut dire que nous sommes organisés comme un fonds traditionnel mais pas que nous n'avons pas pour finalité d'effectuer des exits avec une forte plus-value. L'enjeu est stratégique : il s'agit de répondre à un besoin client."*

Le fonds investit ainsi rarement en amorçage mais plutôt lors des tours de séries A et B, grâce à des tickets de 2 à 5 millions d'euros. Et la moitié de l'enveloppe consacrée au fonds est réservée au réinvestissement. *"En matière de deeptech et de hardware, nous cherchons des projets plus matures, qui peuvent atteindre le seuil de rentabilité sous trois à quatre ans"* , liste Michel Vanhaesbroucke. Cela comprend tout aussi bien les startups classiques que les projets d'intrapreneuriat qui, une fois la rentabilité atteinte, sont transférés aux équipes métier travaillant sur la même thématique.

Pas question néanmoins de siphonner l'écosystème en rachetant à tout va. Le groupe peut ainsi devenir investisseur majoritaire dans une startup mais n'en fait pas une règle. *"Nous tenons absolument à ne pas désintéresser les fondateurs et à conserver la dynamique de la startup"* , tient à préciser le directeur d'EDF Pulse Croissance. Qui met un point d'honneur à être un *"investisseur minoritaire influent"* , dont le rôle de

facilitateur lui tient à coeur. *"Nous partageons les coûts et les risques de développement des projets et nous nous devons d'avoir un rôle constructif, d'initier des partenariats entre nos startups et les composantes métier ou même entre les startups de notre deal flow."* Avec, à la clé, une véritable logique d'écosystème qui crée de la valeur pour la startup mais aussi pour l'ensemble du secteur.

Article écrit par Geraldine Russell