

# Que font les fonds ? Le portrait de Benhamou Global Ventures

*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 de BGV !*

Temps de lecture : minute

---

30 septembre 2020

Percer sur le marché américain relève souvent du défi pour les startups étrangères. C'est pour faciliter l'arrivée de ces dernières qu'Eric Benhamou, ancien dirigeant du spécialiste des équipements réseaux 3Com, a créé Benhamou Global Ventures (BGV) en 2003. *"Nous faisons le pont entre des sociétés conçues en dehors des Etats-Unis, comme en France, et l'écosystème américain"*, souligne Sarah Benhamou, associée en charge de la région Europe-Israël au sein de la société d'investissement. Depuis 2014, BGV s'ouvre de plus en plus aux jeunes pousses tricolores - la France est, d'ailleurs, le pays d'origine d'une bonne partie de ses collaborateurs -, parmi lesquelles elle a d'ores et déjà déniché des projets *"prometteurs"*.

## Investir davantage dans les startups tricolores

DepOps, e-commerce, IT... BGV a jusqu'ici concentré la majorité de ses investissements dans des startups qui développent des logiciels en SaaS pour les entreprises. Elle a ainsi soutenu le développement des Français

Platform.sh, dont l'outil permet d'automatiser les opérations de mise en ligne d'applications sur les sites web de groupes, et MadKudu, dont la solution nourrie à l'intelligence artificielle permet de faire du marketing prédictif. *"Un critère primordial de sélection pour nous, au-delà de l'exigence d'avoir un produit B2B, est d'avoir pour projet de se lancer sur le marché américain"*, rappelle Sarah Benhamou, qui pointe le fait que le fonds a investi jusqu'à 5 millions d'euros en un seul tour de table dans certaines sociétés.

La société d'investissement vient de réaliser un closing dans le but d'abonder son fonds BGV4, dont le montant n'a pour l'heure pas été communiqué et qui commence tout juste à investir. Ce dernier sera davantage axé sur les jeunes pousses qui développent des solutions destinées à l'entreprise 4.0 — notamment autour de l'intelligence artificielle — pour mettre au point des technologies de computer vision ou de reconnaissance vocale. *"Là encore, nous retiendrons des entreprises qui se concentrent sur une verticale puisque les données sont bien souvent, elles aussi, verticalisées par nature"*, pointe l'associé en charge de la région Europe-Israël, précisant que le fonds est financé par de grands groupes, entrepreneurs et family offices.

L'objectif de BGV est d'augmenter significativement la part qu'occupent les jeunes pousses tricolores dans son flux de transactions. Si la société a réalisé plusieurs investissements dans le cadre de son fonds BGV3, elle entend passer au rythme soutenu d'*"un ou deux investissements par an"* dès cette année. *"Nous choisissons des projets qui sont en mesure de se différencier aux Etats-Unis et qui disposent des compétences en interne pour se développer là-bas"*, expose Sarah Benhamou. Le fonds ne se limite pas à soutenir financièrement les sociétés qu'il a retenues. Ses associés exploitants aident ces dernières à redéfinir quelque peu leur produit pour l'adapter aux attentes des clients outre-Atlantique et, au besoin, à recruter.

# Une équipe d'experts de l'écosystème américain

Pour assurer aux startups la meilleure réussite commerciale, Eric Benhamou, diplômé de l'université de Stanford et installé dans la Silicon Valley depuis des années, s'est entouré d'experts. Les partners de BGV ont, pour la plupart, occupé des postes exécutifs dans de grandes entreprises américaines – comme Palm, Cisco, HP, IBM ou bien NetApp. *"Notre équipe, composée de neuf personnes aux Etats-Unis, cherche à réduire les éventuelles frictions culturelles qui peuvent exister entre une entreprise française et des investisseurs américains. Dans le cadre de notre accompagnement, particulièrement poussé par rapport à ce qui existe autrement, nous l'aidons à mener son premier tour de table 100 % américain"*, assure Sarah Benhamou.

Avec un ticket moyen compris entre 3 et 4 millions d'euros, BGV a tendance à mener les séries A des startups retenues. À condition que la somme n'atteigne pas des sommets, il lui arrive aussi de remplir lors de séries B. *"Nous souhaitons avoir une place au board pour accompagner activement les sociétés dans leur expansion aux Etats-Unis"*, explicite Sarah Benhamou, mettant l'accent sur les 18 sorties réalisés par la société d'investissement. *Nous mettons à profit nos années d'expériences opérationnelles sur place et utilisons notre réseau pour les aider à passer à l'échelle jusqu'au processus de vente."* Un fonctionnement somme toute assez classique pour un fonds qui estime pourtant que seules *"deux ou trois"* autres structures offrent un service se rapprochant du sien dans l'Hexagone.

