

# Les montagnes russes de la levée de fonds d'Innovafeed

Des centaines de rendez-vous, d'échanges, de réflexion, de coconstruction ont permis au spécialiste de l'élevage et de la transformation d'insectes d'aboutir en juillet 2022 à une levée de fonds de 250 millions d'euros.



La levée de fonds va permettre à Innovafeed de dupliquer dans l'Illinois son premier site à grande échelle du nord de la France. (Innovafeed)

Par [Mallory Lalanne](#)

Publié le 21 nov. 2022 à 7:00

Un tour de table à [250 millions d'euros pour une start-up](#) qui veut changer d'échelle, c'est un peu comme les montagnes russes ou comme une épreuve de triathlon. Du moins, c'est ainsi que Clément Tiret, directeur financier d' [Innovafeed](#) depuis deux ans, a vécu la dernière levée de fonds de ce spécialiste des ingrédients dérivés d'insectes.

« C'est un processus intense qui prend 75 % de notre bande passante pendant six à huit mois. Une période pendant laquelle on échange avec beaucoup d'interlocuteurs, on construit une relation, un jeu de séduction mutuel, ponctué de stop-and-go. C'est à la fois exigeant et éprouvant », explique celui qui a chapeauté l'opération, bouclée en juillet dernier, aux côtés du cofondateur Clément Ray.

## Nouveaux investisseurs

Pour donner un gros coup d'accélérateur à leur activité, les cofondateurs de la start-up, créée en 2016, avaient décidé de faire monter à bord de nouveaux investisseurs. Le fonds souverain [Qatar Investment Authority \(QIA\)](#) , qui a structuré le tour de table, est désormais adossé aux investisseurs historiques de l'entreprise : [Creadev](#) , le [family office](#) de la famille Mulliez, et [Temasek](#) , un fonds souverain singapourien.

Cette [quatrième levée de fonds](#) signe aussi l'entrée au capital des géants américains de l'agroalimentaire Archer-Daniels-Midland Company (ADM) et Cargill, également de Future French Champions, ABC Impact, IDIA Capital Investissement et Grow Forward, eux aussi engagés dans l'AgTech et l'impact. « Ce tour de table va permettre la montée en capacité de notre premier site à grande échelle dans le nord de la France et la [réplication de cette technologie dans l'Illinois aux Etats-Unis](#) . Avec ces deux sites flagship, nous détiendrons la plus grande capacité de production d'insectes du monde », se réjouit Clément Tiret.

## Une phase de rodage

Pour se rendre visible auprès des investisseurs, la start-up a choisi de professionnaliser sa démarche, en s'équipant d'une banque d'affaires fin 2021. Le « deck », à savoir le business plan et l'executive summary de l'entreprise, a été transmis en masse en janvier 2022, ciblant une centaine d'investisseurs. « Avant cela, il y a eu quatre mois de préparation, de contacts informels pour tester l'equity story, notre business plan, notamment grâce à des introductions qu'avait pu faire notre investisseur Temasek. Cette étape nous a permis de nous habituer aux questions des investisseurs, de construire et d'ajuster notre argumentaire », explique Clément Tiret.

Pendant cette phase de rodage, les dirigeants et le directeur financier ont ainsi affûté leurs techniques commerciales, mettant en avant la qualité du modèle industriel, de l'écosystème et des partenaires de la start-up ainsi que le recrutement de collaborateurs plus seniors pour structurer l'entreprise. « Nous évoluons dans un secteur atypique. Il a fallu beaucoup de pédagogie et d'éducation pour que les investisseurs comprennent le marché et la technologie », explique Clément Tiret.

## Une question de feeling

Cette phase de préparation terminée, suivent les rendez-vous, des heures de plongée intellectuelle dans le business avec des interlocuteurs ultra-expérimentés et des moments plus difficiles. Clément Ray et ses deux associés ont ainsi rencontré, noué des relations et des discussions approfondies avec une dizaine d'investisseurs entre février et mars 2022. « L'alchimie ne se produit pas toujours, se souvient le CFO. Le plus dur, c'est de trouver l'investisseur qui structure le tour de table. Cette étape passée, il est moins difficile d'agréger de plus petits tickets. »

*Nous évoluons dans un secteur atypique. Il a fallu beaucoup de pédagogie et d'éducation pour que les investisseurs comprennent le marché et la technologie.*

Clément Tiret, Cofondateur d'Innovafeed

La start-up a reçu début avril plusieurs offres, dont celle du fonds QIA, qui avait déjà investi dans le « [vertical farming](#) » en Allemagne ainsi que dans des [projets liés aux protéines alternatives](#) en Californie et à Singapour. « Nous l'avons sélectionné car c'est un investisseur de long terme avec une vraie connaissance du secteur des protéines alternatives. Les termes du contrat, à savoir la structuration du tour, la valorisation de la start-up et les règles de gouvernance nous convenaient également », ajoute Clément Tiret.

L'autre vraie complexité de la levée de fonds, c'est la gestion du timing. En particulier lorsqu'une guerre s'invite au milieu du closing... « Il faut garder le cap, tout en étant contraint par le temps. Nous n'étions plus dans l'euphorie de 2021. Il a fallu avancer alors que le marché était en train de se rééquilibrer », conclut le directeur financier.

**Mallory Lalanne**