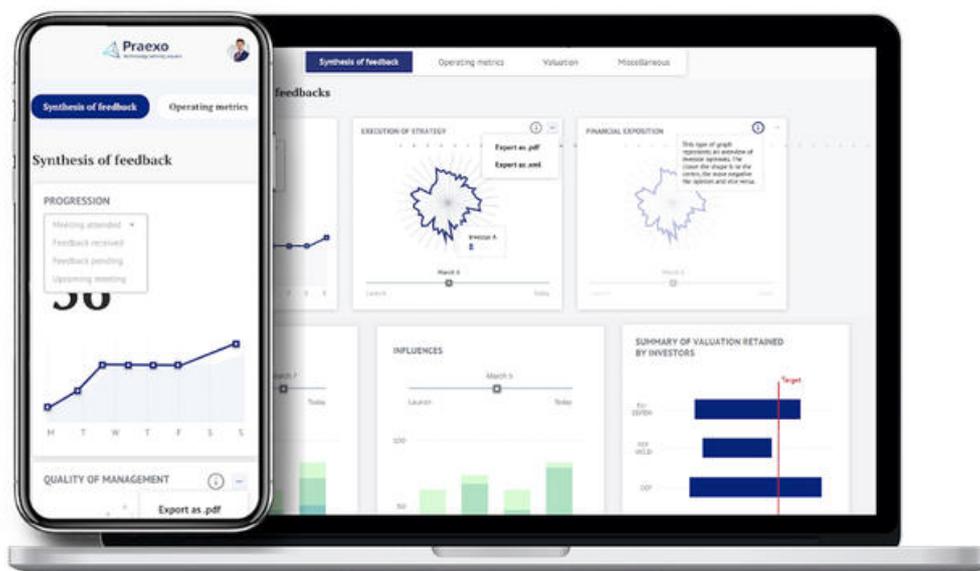


[LES CONFIDENTIELS DE CFNEWS](#)

EXCLUSIF | **Praexo s'amorçe**

PAR **BAPTISTE RUBAT DU MÉRAC** | 18 mai 2020 | 710 mots - 8 conseil(s)



© Praexo

La fintech développant une solution aidant les dirigeants à mieux préparer et exécuter leurs levées de gros cap-dev se tourne vers Truffle Capital pour mener un tour d'1,6 M€ auquel participe Rothschild & Co, d'où vient le fondateur.



Guillaume Moinet, Praexo

Le numérique peut encore améliorer les processus de levée de fonds pour les sociétés et les investisseurs, comme pour leurs conseils. C'est la conviction de **Guillaume Moinet**, banquier d'affaires chez Rothschild & Co, qui, après avoir créé **Praexo** en juillet dernier, se consacrera à temps plein à la jeune pousse dans les prochaines semaines. Cette fintech développe des solutions aidant les dirigeants à mieux préparer et

exécuter leurs levées de capitaux. Rothschild a validé le concept et accepté de participer au financement minoritaire de la start-up. « J'ai voulu faire de Praexo une solution qui s'inscrit dans un écosystème. C'est pourquoi j'ai recherché depuis l'origine le soutien d'un institutionnel, soutien d'autant plus pertinent pour son adoption », explique l'entrepreneur. Compte-tenu de la jeunesse du projet, un VC, **Truffle Capital**, a été sollicité pour mener le tour d'amorçage d'**1,6 M€** bouclé fin avril, auquel participe également le management, qui reste majoritaire. « Notre thèse d'investissement repose sur la digitalisation d'un processus de levée qui ne l'est pas encore totalement. Nous avons également apprécié l'expertise métier très pointue du dirigeant, condition nécessaire au succès des fintech comme ce fut le cas de Credit.fr par exemple », assure **Bernard-Louis Roques**, directeur général de Truffle Capital, en charge du fonds fintech de 140 M€ (lire ci-dessous).

Levées de plus de 100 M€



Bernard-Louis Roques, Truffle Capital

L'outil de Praexo ambitionne d'accompagner les sociétés dans leurs levées de capitaux de **capital-développement de 100 M€ à 1 Md€**, dans les trois ou quatre ans avant leur possible introduction en Bourse. Soit des opérations comportant généralement des actionnaires sortants et donc des **problématiques de valorisation d'autant plus fortes**. Dans la phase préparatoire, elle apportera aux dirigeants les données et conseils nécessaires pour mieux cibler les bons investisseurs et comprendre leurs attentes, en développant une *equity story* efficace. Puis, la phase d'exécution sera ouverte aux fonds intéressés, qui pourront réaliser sur la plateforme leur propre analyse et échanger avec les différents conseils et l'entreprise. Cette dernière accèdera alors à un tableau de bord mis à jour en temps réel avec l'évolution du carnet d'ordres. La restitution des retours des investisseurs sera synthétisée et facile à lire à tout moment. « Nous aurons réussi quand un dirigeant sera plus à même de répondre aux attentes des investisseurs, par exemple lors de *roadshows* », résume Guillaume Moinet.

Commercialisation à partir de septembre

La start-up n'a pas vocation à remplacer les banques d'affaires, qui pourront se concentrer sur leur rôle de conseil et non sur le placement d'actions. Comme elles, son modèle économique repose sur une rémunération en fonction **du succès de la transaction**, même si à terme une formule d'abonnement pourrait être ajoutée pour les banques. Encore au stade de l'amorçage, Praexo compte éduquer l'écosystème à partir de cet été pour un début de commercialisation en septembre, alors que beaucoup de levées de fonds prévues ces dernières semaines ont dû être reportées. La solution, encore en phase de développement, devrait être prête à l'automne. L'équipe, composée de quatre personnes au profil de développeurs, sera renforcée en fin d'année avec l'arrivée de banquiers d'affaires. L'éditeur a conçu son outil en anglais uniquement et vise l'Europe, dont le Royaume-Uni, et les États-Unis, avec l'appui du réseau Rothschild. Il espère participer à une **première opération en 2021**.