

Rivage Ventures, Seed I

Fonds entièrement fictif pour la démonstration. Logiciels B2B en France, Seed, tickets de 0,75 à 1,5 M€, participation cible 8 à 15 %. Revenu récurrent existant et adoption client vérifiable privilégiés.

Le fonds recherche une distribution reproductible et un marché suffisamment large. Pas d'exclusion automatique sur concentration, mais un client au-delà de 15 % impose une analyse de renouvellement et un scénario de perte.

Équipe et travail collaboratif

Camille Laurent, Partner, porte la conviction et le comité. Thomas Perrin, Principal, conduit l'instruction et les échanges. Inès Marchand, Associate, analyse clients et marché. Hugo Morel, Analyst, rapproche revenus, BP et trésorerie. Sarah Diallo, Operating Partner, examine produit et sécurité. Toutes ces personnes sont fictives.

Revue screening le lundi, instruction par binôme, questions attribuées, réunion préparatoire puis comité. L'IA prépare le screening, analyse le dossier, challenge les claims et assemble le brouillon de note ; l'équipe relit, corrige et décide.

Critères de décision

Investir sous conditions seulement si la conviction est déjà positive et les conditions sont bornées. Reporter lorsque les inconnues peuvent encore changer substantiellement la décision. Ne pas transformer une collecte de documents en conviction favorable.

Sur Sillage, examiner particulièrement concentration, renouvellement, trajectoire de cash, chaîne IP et faisabilité de la croissance. La décision du fonds est indépendante de l'avis de l'IA.