

ENQUÊTE (EXTRAITS)

Les atouts des fonds entrepreneuriaux

Par Baptiste Pourquery de Boisserin | Private Equity Magazine N°106 | juin 2015

Soutenus par des fonds lord de LBO ou en venture, les entrepreneurs ayant réussi se dirigent volontiers vers les fonds entrepreneuriaux. Entre conseils, sourcing et accompagnement, ils dotent les sociétés de gestion d'atouts de poids dans la conquête des deals, puis dans la vitalité des entreprises.

Ils deviennent tellement visibles que l'Afic a créé en avril 2015 un club qui leur est dédié. Déjà, 17 fonds d'entrepreneurs actifs en venture ou en LBO capdev s'y sont regroupés. Le total des capitaux gérés par les membres du Club s'élève à 615 millions d'euros dont 450 millions proviennent d'investisseurs privés, le solde correspondant à l'apport des investisseurs institutionnels. [...] « *C'est un mouvement qui se développe beaucoup et qui offre de nombreux avantages aux participations, notamment en termes de compétences et de réseau avec des investisseurs imprégnés de culture entrepreneuriale* » explique Isabelle de Baillénx, présidente du Club des fonds d'entrepreneurs de l'Afic, mais aussi créatrice du fonds Fa Diese.

Choix Stratégique du LP



Ils étaient une poignée fin 2010 mais, depuis, leur nombre ne cesse de croître. [...] Et ils fleurissent à l'instar du fonds régional Tertium, fondé en 2012, qui a levé 40 millions d'euros ou de Capital Croissance, fondé en 2010 et qui dispose aujourd'hui de 76 millions d'euros en LBO capdev. [...] L'engouement des investisseurs est tel que les sociétés de gestion doivent réaliser une véritable sélection stratégique de leurs LPs. « *Nous avons rencontré plus de 500 souscripteurs potentiel* » se souvient Régis Lamarche, associé gérant chez Capital Croissance, « *Ayant été sursouscrits, nous avons privilégié les profils pouvant nous apporter les plus de valeur ajoutée, notamment à l'international* ». Ainsi, les équipes de Capital Croissance, qui ont bénéficié de

61 millions d'euros provenant de 114 personnes physiques, disposent dans ce vivier de deux souscripteurs internationaux que sont Marc Castagnet (Hong Kong) et Jean-Marie Painvin (New-York). « *Marc Castagnet, notre conseiller industriel et stratégique en Asie, a joué un rôle important dans l'implantation de SAFE (alimentation animal, NDLR) en Chine. Il a été un formidable relais lors de la création d'une filiale et pour le recrutement d'un directeur local. Et Jean-Marie Painvin, notre conseiller aux États-Unis, analyse actuellement le développement potentiel outre Atlantique* », explique Eric

Neuplanche, président fondateur de Capital Croissance. Cependant, ces GPs ont toujours recours à des souscripteurs institutionnels, au premier rang desquels figure Bpi-France. Les tickets investis restent, en effet, souvent plus modestes. À titre d'exemple, le vivier entrepreneurial de Capital Croissance a apporté un ticket moyen de 600 000 euros.

Faire jouer le réseau

Quelle que soit leur implication financière dans le fonds, les LPs offrent plus que du financement. En effet, de l'avis de tous, avoir des souscripteurs ayant une connaissance intime soit du secteur, soit de leur écosystème régional ou national, permet un sourcing et un dealflow propriétaire beaucoup plus important qu'avec un fonds classique.

Même langage



En outre, la présence de souscripteurs chefs d'entreprise est un avantage non négligeable dans la concurrence entre les fonds. [...] En effet, dans un métier où la relation humaine prime, d'entrepreneur à entrepreneur, tous perlent le même langage. « *Les chefs d'entreprise que nous prospectons sont rassurés de savoir que nous disposons nous-même d'entrepreneurs dans notre tout de table. De plus, initier un contact en présentant des noms d'experts du secteur apporte une crédibilité supérieure. Surtout, nos souscripteurs-entrepreneurs n'attendent pas uniquement un retour sur investissement par effet de levier, mais par croissance réelle et structurée de la société* » décrypte Eric Neuplanche.

Du venture au LBO

S'ils sont présents historiquement dans le venture, les fonds entrepreneuriaux ont profité de la relative désaffection des institutionnels pour le LBO et le capital développement small cap. Un vide rapidement comblé. [...] Une autre opération symbolise également cette ouverture à la large palette des métiers du capital investissement : BIOBank. La banque française privée de tissus osseux, créée en 1999, a d'abord été suivie en venture par Fa Diese, qui avait co-investi avec Turenne Capital et Siparex un ticket global de 1,5 million d'euros. Puis en 2014, c'est le tour de Capital Croissance, à la faveur d'un LBO réalisé avec 40% de dette et 60% d'equity majoritairement apportée par GP.