

STRATÉGIE

Comment développer son projet grâce à un fonds d'investissement

SPÉCIAL SALON DES ENTREPRENEURS LYON - RHÔNE-ALPES

En ouvrant leur capital à des fonds d'investissement, les créateurs obtiennent les moyens de grandir, mais perdent une partie de leur liberté d'action.

Après cinq années d'existence, en 2005, Oodrive engrange ses premiers bénéfices : 105.000 euros pour 1,1 million d'euros de chiffre d'affaires. Stanislas de Rémur, cofondateur et président de cette entreprise spécialisée dans le stockage et le partage de fichiers sur Internet, pense que le moment est alors venu d'accélérer et de s'implanter à l'étranger. Mais avec un seul exercice bénéficiaire, difficile d'avoir l'appui total des banques. Le patron se tourne donc vers les fonds d'investissement. En 2007, il lève 4 millions d'euros pour s'implanter en Belgique, puis décroche, début 2011, 7,5 millions d'euros pour ses projets en Suisse, en Allemagne, en Espagne et à Singapour. Pour un entrepreneur, l'ouverture du capital à un fonds d'investissement relève du donnant-donnant : d'un côté, le fonds apporte une capacité de financement sur fonds propres; de l'autre, l'entrepreneur accepte de partager le pouvoir. Sorte de « contrat de mariage », la relation est basée sur la confiance en vue d'un seul objectif : faire grandir l'entreprise. L'Association française des investisseurs en capital (Afic) compte 280 adhérents, soit autant de sociétés de gestion susceptibles d'investir auprès des PME. Ces fonds sont généralistes ou sectoriels, nationaux ou régionaux, spécialisés en amorçage, en capital-risque, en développement, voire en transmission. Un fonds gère une somme d'argent pour le compte de particuliers, de banques, de sociétés d'assurances, d'entreprises, d'institutions... Sa mission est de maximiser le profit après une période de huit ans en général, parfois de développer un secteur ou une catégorie d'entreprises. Interventionnisme Globalement, les fonds sont très présents sur les secteurs à forte croissance (le numérique, les biotechs, les « cleantechs »), mais certains interviennent également dans des secteurs plus traditionnels. Aussi, lorsqu'une PME envisage de faire appel au capital-investissement, elle doit, au préalable, faire une sélection et éviter d'arroser les 280 fonds avec un dossier ! « L'entrepreneur doit chercher le "smart money", conseille Philippe Herbert, associé chez Banexi. Celui qui correspond à son ambition, à sa culture, à son projet... il doit rechercher des compétences complémentaires aux siennes. » L'entrepreneur doit cependant être prévenu : la plupart des fonds sont interventionnistes. « Nous sommes des "business builders" », reconnaît Philippe Pouletty, directeur général de Truffle Capital, un fonds qui intervient dès la création. Après de nombreux audits, financier, juridique, technologique, le feu vert signifie que les investisseurs croient au potentiel de développement de l'entreprise. Et tant qu'ils seront actionnaires, ils mettront tout en oeuvre pour optimiser la croissance. « Mon métier, c'est d'accompagner un dirigeant d'entreprise dans son projet, assure Sophie Parturle Guesnerot, associée

chez Demeter Partners. En apportant de l'argent, mais aussi un savoir-faire, une expérience, un réseau. » Pour un entrepreneur, cela suppose d'accepter la discussion sur la stratégie et de rendre des comptes. L'effet bénéfique est de structurer l'entreprise tant au niveau du management que de l'information financière, et de se développer plus vite. Autre contrainte : la dilution, calculée sur la valorisation de l'entreprise et ses perspectives de croissance, avec pour corollaire la sortie. Un fonds voudra tôt ou tard réaliser sa plus-value. Ce peut être par une introduction en Bourse, une revente des parts à un autre fonds ou à une entreprise, plus rarement au management. Yannick Petit, PDG et fondateur d'Allegra Finance, conseille les entreprises qui souhaitent ouvrir leur capital à des fonds ou entrer en Bourse. Sur ces questions de valorisation, de montage financier et de scénarios de sortie, il recommande aux entrepreneurs de rester vigilants. « Certains pactes d'actionnaires prévoient des garanties de retour sur investissement. Si la plus-value est inférieure, c'est l'entrepreneur qui compense. » D'autres montages prévoient l'émission d'obligations converties en actions au profit du fonds si les prévisionnels ne sont pas atteints. A l'inverse, l'entrepreneur peut bénéficier de bons de souscription en actions pour remonter au capital.

YVES VILAGINES