

BUSINESS BONDY BLOG

Tout sur l'économie des banlieues

Retrouvez les AUTRES ÉDITIONS du Bondy Blog

Lyon Bondy Blog

Lausanne Bondy Blog

Marseille Bondy Blog

Dakar Bondy Blog

BONDY BLOG

Qui sommes-nous ?

Contactez-nous

Newsletter

Agenda

- 23.03.2009
Atelier "Les assurances de l'entreprise et de son dirigeant" CCIP 92
- 25.03.2009
Rendez-vous de l'export - CCIP 92
- 26.03.2009
Journée CréaRIF

Tous les rendez-vous...

CAC 93

avec GENILEM

- Il crée la canette Obama pour promouvoir la diversité
- Mohamed tacle les chances de son côté
- Le florissant marché des terrains de foot indoor

Tous les articles...

Base de données

Comment enregistrer mon entreprise ?

A compléter et à imprimer

Lire la suite...

FAQ

Mon préavis est-il obligatoire.. ?

Lire la suite...

Rubriques

24 heures
Agenda
Base de données
Brèves
CAC 93
Coaching
CV Vidéo
Edito
Evènement
Facteurs de croissance
FAQ
Femmes
Formations
Import-Export

« Le logiciel (gratuit) de l'auto-entrepreneur | Page d'accueil | Diversité et Audiovisuel : les Français concernés, vigilants mais... partagés »

800'000 euros pour G2J: donner du sens à l'investissement

28.04.2009

Par Serge Michel



Le Business Bondy Blog avait annoncé fin 2008 la naissance de Citizen Capital. Aujourd'hui, c'est le premier investissement de ce fonds pas comme les autres, qui vise autant la rentabilité que l'impact social. Une société de vidéoconférence fondée en Martinique se voit financée à hauteur de 800'000 euros.

Constat navrant : les investisseurs financent des gens qui leur ressemblent. Avant de lancer le fonds Citizen Capital, Pierre-Olivier Barennes et Laurence Méhaignerie ont regardé les profils des dirigeants financés par 11 fonds de capital investissement de la place (près de 400 participations) : Résultat : 97% d'hommes, 95% d'entreprises implantés dans des territoires défavorisés, 82% des récipiendaires sortaient des grandes écoles ou d'un 3e cycle, autant dire également une écrasante majorité de blancs.

Il est vrai que Laurence Méhaignerie, fille de ministre, ancienne collaboratrice d'Azouz Begag, finance pour sa part des gens qui ne lui ressemblent pas, du moins de prime abord. G2J, la première entreprise à bénéficier du financement de Citizen Capital, à hauteur de 800'000 euros, est dirigée par José Jacques-Gustave, un Martiniquais massif et pourtant très agile : en dix ans, il a monté une société qui s'est imposée sur quatre continents dans le domaine de la vidéoconférence. Interview.

Comment avez-vous identifié votre premier investissement ?

Nous avons rencontré José il y a un an, par le biais d'un réseau d'entrepreneurs, Croissance +, et plus particulièrement grâce à un entrepreneur que nous connaissions en commun. Cet investissement a mis environ six mois à mûrir, nous avons beaucoup travaillé avec José en amont de l'investissement, ce qui a créé des rapports de confiance solides. Mais suivant la maturation de l'entreprise, nous pouvons tout aussi bien mettre deux mois pour conclure un investissement.

Qu'est-ce qui vous a convaincus ?



Tout d'abord le dirigeant, et ensuite le positionnement de G2J dans un secteur qui est en pleine croissance. L'entreprise est née en 1994 en Martinique. Au départ, constatant les difficultés de communication, José voulait relier les Dom Tom à la métropole par audio puis vidéoconférence. Peu à peu, il a ouvert un bureau à Paris, puis à Shanghai, puis dans les autres DOM (Guadeloupe, Réunion, Guyane), puis à Londres. Il a toujours cru à la nécessité de couvrir tous les fuseaux horaires, de disposer d'une équipe multilingue, qui soit capable de satisfaire les besoins des entreprises aux sites les plus éclatés à travers le monde. Les grandes entreprises ont aujourd'hui des filiales extrêmement dispersées géographiquement. Un recrutement en France peut être faire l'objet d'une entretien avec une personne basée ailleurs en Europe par exemple. Ces implantations permettent à G2J d'être disponibles partout 24*7, avec des équipes qui maîtrisent 9 langues. Son offre est très complète. Par ailleurs, José ne cherche pas uniquement de l'argent ; il est aussi très demandeur de la valeur ajoutée que peut apporter un fonds en termes d'accompagnement (stratégie, efficacité de la gouvernance, mise en place d'outils de pilotage, etc).

Par ailleurs, le marché mondial de la vidéoconférence est en train d'exploser : entre 2005 et 2008 il a doublé pour atteindre 2 milliards de dollars, principalement dans les équipements. La croissance anticipée d'ici 2013 sera également tirée par le développement des services : comment rendre l'utilisation de cette technologie plus simple. La crise semble avoir conduit à

BONDY JOBS

Page Personnel

- COMMERCIAL(E), EURE ET LOIRE (H/F)
- COMMERCIAL(E) 13 (H/F)
- COMMERCIAL(E) 30 (H/F)

Lire les offres...

avec Michael Page INTERNATIONAL

CARRIÈRES

mozaïk RH
L'ESPÉRANCE DE LA DIVERSITÉ
AU PROFIT DES RESSOURCES HUMAINES.

- Comment GDF a remis en selle des jeunes de ZUS, sortis du système scolaire
- Cherche 2 000 jeunes talents dans les quartiers
- « Un conseil aux jeunes de banlieue qui cherchent du travail : Contactez-moi ! »

Lire les autres articles...

COACHING




- La communication non verbale pendant un entretien
- Recruteurs, embauchez des travailleurs handicapés
- Comment devenir entrepreneur social

Tous les conseils...

LA RÉDACTION

 Serge Michel

 Nordine Nabili

 Marlène Schianna

Interview
Parlons Cash
Portrait
Sources d'inspiration
Success Story

Edito

C'est toujours les nantis qui gagnent au Monopoly

Par Yacine Djaziri

[Lire la suite...](#)

Notes récentes

- Tenue correcte exigée pour les PME des...
- 22 étudiants à la conquête de l'Amérique
- Label diversité, oui mais à quel prix ?
- Devenir Conducteur de Train. Pourquoi Pas Vous ?
- La Micro Entreprise s'assure !
- Sophie, 20 ans, étudiante et escort girl
- L'Emprunt EDF, une belle opportunité ?
- Yazid Sabeg présent au « 48 heures pour la... »
- Maman et chef d'entreprise, Zubida Hemarid l'a...
- L'Avenir appartient aux audacieux....

Commentaires récents

- Colinet sur La discrimination sociale prend une "déroutée"
- Turenne sur Contactez-nous
- lestla sur « Si Areva reste composé d'hommes blancs,...
- AMMAR sur La discrimination sociale prend une "déroutée"
- Colinet sur Quand les quartiers prennent leur destin en main
- MEKSSOUD sur Comment s'habiller pour un entretien d'embauche ?
- MEKSSOUD sur Comment s'habiller pour un entretien d'embauche ?
- hapsatou sur 10 questions à Hapsatou Sy, créatrice d'Ethnicia
- hapsatou sur 10 questions à Hapsatou Sy, créatrice d'Ethnicia
- Colinet sur L'Avenir appartient aux audacieux....

Archives

- 2009-06
- 2009-05
- 2009-04
- 2009-03
- 2009-02
- 2009-01
- 2008-12
- 2008-11
- 2008-10
- Toutes les archives

Juin 2009

D L M M J V S

une nette prise de conscience par les entreprises des gains potentiels de la vidéoconférence, tant sur le plan de la réduction des coûts de transport que sur le plan du développement durable. Sur le site web www.g2j.com, les clients peuvent calculer eux-mêmes leur compensation de carbone et leur retour sur investissement. C'est enfin une technologie qui est arrivée à maturité, avec l'arrivée du haut débit Internet et la convergence de différentes technologies (télécom-vidéo-internet).

Le positionnement de G2J dans les services de vidéoconférence nous a semblé unique en France : car certes l'enjeu est de continuer à équiper des clients en matériel, mais il est aussi et surtout de continuer à simplifier l'utilisation de la vidéoconférence : faire que ça marche ! G2J est reconnue pour sa capacité à délivrer un service de très bon niveau . La société connaît une croissance de 30% par an depuis 2005.

Et malgré tout ce n'est pas une entreprise dans laquelle auraient investi les acteurs du capital risque traditionnel ?

Financer une entreprise qui fait 3 millions d'euros de chiffre d'affaires, cela n'intéresse pas grand monde, mis à part peut-être les fonds ISF, qui sont moins axés sur l'accompagnement que Citizen Capital. Par ailleurs, José n'a pas un réseau particulièrement développé.

Quels sont les objectifs de Citizen Capital ?

Notre objectif est de financer des PME en phase de croissance (entre 1 et 20 millions d'euros de chiffre d'affaires), qui cherchent à passer un cap dans leur développement et qui ne sont dans les radars du capital-investissement, parce qu'elles sont petites, mais aussi . Parce qu'elles sont implantées dans des territoires défavorisés (urbains et ruraux) ou parce qu'elles sont dirigées par des entrepreneurs qui ont des parcours atypiques, en termes de formation (autodidactes, anciens sportifs de haut niveau, etc), ou d'origine (issus des migrations non européennes ou des Dom). A ce titre, l'investissement dans G2J répond à notre objectif.

Nous cherchons à allier performance économique et impact social positif, à donner un sens à l'argent qu'on investit et non pas à espérer seulement le meilleur retour sur investissement possible. Accompagner la croissance de dirigeants qui ne sortent pas des moules habituels est pour nous bénéfique pour la société. Nous avons néanmoins un objectif de rentabilité, parce que nous souhaitons la pérennité de ce type de fonds, et aussi sa crédibilité vis-à-vis des investisseurs. Nous ne sommes donc pas dans une démarche de subvention. Pour cela, nous rendons des comptes à nos investisseurs sur le plan financier, mais aussi sur l'impact social, notamment sur la création d'emplois.

Comment vous situez-vous par rapport aux autres acteurs de ce domaine, comme Ashoka ou les Business Angels des Cités (BAC) ?

En identifiant et en accompagnant des entrepreneurs sociaux, Ashoka s'inscrit dans une démarche philanthropique intelligente et extrêmement professionnelle. Mais ils financent des personnes. Nous finançons avant tout la création de richesse économique, donc des business. Nous nous situons dans la même chaîne de financement que BAC. Mais eux ciblent spécifiquement les quartiers, et financent des entreprises plus petites que nous, plus au stade du capital-risque que du capital développement. Ils investissent entre 50'000 et 300'000 euros, alors que nous finançons à partir de 300'000 euros, jusqu'à 2 millions.

Il y a assez de projet pour tout le monde ? C'est facile de trouver de bons projets ?

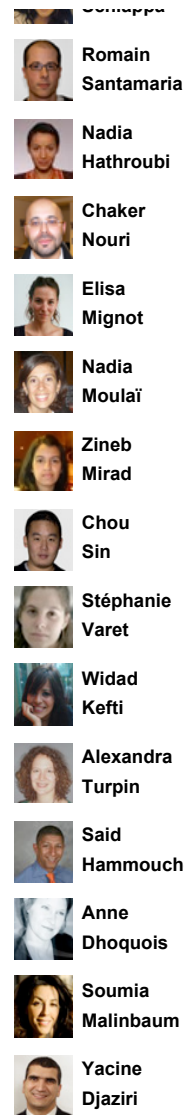
Il y a de nombreuses PME en France, avec un fort besoin de financement. Donc oui il y a de bons projets. Nous avons reçu environ 80 projets depuis 6 mois et en financerons 3 ou 4 par an. L'acte de s'associer au capital d'une société n'est pas anodin. Il faut une confiance mutuelle forte. Il faut croire au business, au dirigeant, au secteur, il faut aussi être capable de se mettre d'accord sur le pacte d'actionnaire. Il y a toute une série d'obstacles à franchir avant l'investissement. Ensuite, il faut être capable de les accompagner intelligemment, cela prend du temps. Nous sommes capables aujourd'hui de digérer 3 à 4 investissements par an.















Vous prenez une participation minoritaire ou majoritaire ?

Nous intervenons comme actionnaires minoritaires. Cela n'aurait aucun d'être majoritaire dans des sociétés de cette taille. C'est le dirigeant qui connaît le mieux son business, et si on a investi c'est parce qu'on croit en lui. Cela dit, nous sommes des actionnaires actifs. Nous avons par exemple accompagné G2J dans la mise en place d'outils de pilotage, sur la stratégie, sur la gouvernance, avec la création d'un comité stratégique. Nous lui ouvrons aussi de nouveaux réseaux. Nous développons par ailleurs un programme d'appui au développement du chiffre d'affaires intitulé « diversité des fournisseurs », que j'anime avec des responsables achats de grandes sociétés françaises pour les encourager à ouvrir leurs achats aux PME.

Quelle est l'origine de vos fonds ?

Nous avons mis deux ans à élaborer le projet et à lever l'argent. Il a fallu prouver qu'il y avait un marché. Certaines personnes nous disaient : « vous allez financer des bras cassés » ou « ce n'est pas rentable ». Il a fallu aussi prouver que ce marché n'était pas ou peu adressé par



 **Romain Santamaria**
 **Nadia Hathroubi**
 **Chaker Nouri**
 **Elisa Mignot**
 **Nadia Moulai**
 **Zineb Mirad**
 **Chou Sin**
 **Stéphanie Varet**
 **Widad Kefti**
 **Alexandra Turpin**
 **Said Hammouche**
 **Anne Dhoquois**
 **Soumia Malinbaum**
 **Yacine Djaziri**



En ce moment sur 20minutes.fr

- Véronique Courjault condamnée à huit ans de prison
- Commission d'enquête sur la burqa: le gouvernement divisé sur la question
- Port de la burqa: «Notre République laïque doit se saisir de cette question»
- Christian Vanneste et le bac de philo: «Ma vision de l'histoire est conditionnée par ma nationalité»
- La dissertation philo-hadopienne de 20minutes.fr

1 2 3 4 5 6
7 8 9 10 11 12 13
14 15 16 17 18 19 20
21 22 23 24 25 26 27
28 29 30

Derniers weblogs mis à

jour

- Un "NOIR"
- Scrabble pour tous
- chimulus
- L'armée mexicaine...occupe Nice
- David SOUVESTRE
- Collectif SDF Alsace
- 2point0
- Je n'ai rien à dire ! Et alor...
- ON MARCHE SUR LA TETE
- Ciné-files

les acteurs existants.

Nous avons beaucoup appris de l'expérience étrangère, notamment des Etats Unis où ce type de fonds existe depuis une quinzaine d'années. Les fonds qui ciblent des entreprises implantées dans des territoires défavorisés, ou dont les dirigeants sont des femmes ou issus des minorités, représentent aujourd'hui plus de 11 milliards de dollars d'actifs. En Angleterre, le fonds Bridges Ventures, né en 2002, gère maintenant 120 millions d'euros et finance des sociétés dans les zones les plus défavorisées du pays. Le plus intéressant est que les études montrent que ces fonds ont des rentabilités en ligne avec le marché, voire supérieures !

Nos principaux investisseurs sont la Caisse des Dépôts, la Banque Postale et le groupe Caisses d'épargne. Ils ont apporté 12 millions d'euros. Le dernier million est venu de personnes physiques, dont Pierre Olivier et moi-même qui avons investi dans le fonds. Ont investi également des dirigeants d'entreprises et des investisseurs qui se reconnaissent dans le projet ([la liste se trouve sur le site](#)). Notre conseil de surveillance accueille des personnes comme Yazid Chir, président du Medef 93 et de l'association Nos quartiers ont du talent, Amadou Raimi, président de Deloitte France, un franco-bénois, ou encore Nordine Hachemi, président de Séchillienne-Sidéc.

13:00 Publié dans [Evènement](#) | [Lien permanent](#) | [Commentaires \(2\)](#) | [Envoyer cette note](#) | Tags : [serge michel](#), [laurence méhaignerie](#), [citizen capital](#), [ashoka](#), [bac](#), [g2j](#), [josé jacques-gustave](#)

Commentaires

w

Ecrit par : julie | 29.04.2009

Bonjour,

par hasard, je suis allée sur votre site et, après lecture, je vous expose le cas de mon époux qui essaie depuis 2007 créer son exploitation de poules pondeuses biologiques sans ajout aucun, selon les normes européennes. Toutes les banques locales ont refusé à l'époque le prêt, pourtant notre situation financière était correcte. Une des banques qui est dans l'agriculture a osé même dire que le bio n'avait pas d'avenir. Or, le bio est maintenant devenu une réalité. Mon époux a réussi à trouver une entreprise qui nous construit un bâtiment photovoltaïque de 1200 m² qui nous servira de parcours pour poules et pièces réfrigérée et de conditionnement. Il y aura une convention pour 20 ans pour rachat du surplus d'énergie, au bout de 20 ans, le bâtiment nous revient. Mon époux a obtenu aussi une subvention européenne de 20000 euros qui dort à la Direction Départementale d'Agriculture et de la Forêt et qui ne veut la donner que contre les factures payées. Et ou prendre de l'argent pour commencer les travaux ? Et encore, j'ai réussi à sauvegarder cette subvention après avoir écrit à la préfecture de la Dordogne, au Ministre de l'Agriculture et Mme la Préfète de la Dordogne nous a informé que la subvention sera prorogée encore 1 an. La DDAF refuse toute communication. Il nous faudrait environ 200 000 euros pour payer le terrain de 3.75 ha, clôture, parcour clôturés pour poules, achat des poulettes, achat de l'aliment biologique (on a déjà un fournisseur : agriculteur bio qui habite à une quinzaine de km de chez nous), petit matériel, bardage pour créer des locaux fermés pour poules pour la nuit, camionnette réfrigérée et rénovation de la maison ou achat d'un petit chalet. Si en 2007, on avait obtenu le prêt, l'étude prévisionnelle prévoyait la trésorerie d'environ 300 000 euros en 2009 !. On aurait tout fini de payer et on pourrait investir toujours dans l'agriculture, il y a un bon potentiel. J'espère qu'un de vos conseillers prendra contact avec nous au 0666699883 ou au courriel : l.breidenstein@onb.fr En ce qui me concerne, je garde mon emploi de chargée des marchés publics à l'Opéra National de Bordeaux et ce jusqu'au développement réel de l'exploitation. De toute façon, l'exploitation ne sera pas classée, on aura toujours moins de 5000 poules.

Ecrit par : naguima | 10.06.2009

Ecrire un commentaire

Votre nom :

Votre email :

Votre URL :

Votre commentaire :




Retenir mes coordonnées :

S'abonner au fil de discussion :

Aperçu

Envoyer

Abonnez-vous au flux RSS 



Toute l'info avec 20minutes.fr : l'actualité en temps réel | tout le sport : analyses, résultats et matchs en direct
high-tech | arts & stars : toute l'actu people | l'actu en images | **La une des lecteurs** : votre blog fait l'actu