Capital développement de PME

L'idée que la croissance de demain se trouve dans des entreprises ignorées des investisseurs traditionnels fait son chemin. Les jeunes professionnels accompagnent au quotidien des chefs d'entreprise très dynamiques mais bloqués dans leur développement par manque de moyens. Données Partagées a rencontré un fonds de capital développement original.

Données Partagées : *Pouvez-vous nous présenter votre activité ?*

Laurence Méhaignerie : Citizen Capital est un fonds de capital-développement destiné à financer en fonds propres des PME pour accompagner les dirigeants dans leurs projets. Avec un positionnement original à deux titres : tout d'abord, nous nous adressons à des petites PME, qui ont du mal à attirer des fonds en raison de leur taille (CA compris entre 1 et 20M€ de CA) ; d'autre part, nous ciblons en particulier les entreprises dont les dirigeants ont un faible accès aux capitaux en raison d'un manque de réseau et/ou de culture financière (par exemple les dirigeants autodidactes ou à faible niveau de formation, dirigeants issus des migrations, anciens sportifs de haut niveau) ainsi que les entreprises implantées dans des territoires économiquement défavorisés. En réalité, on soupçonne peu le nombre d'entreprises dynamiques qui répondent à ces critères. L'objectif de Citizen Capital est donc de donner du sens au capital, en alliant un objectif de rentabilité raisonnable et un objectif d'impact positif pour la société.

> « Notre objectif est de donner du sens au capital, en alliant un objectif de rentabilité raisonnable et un objectif d'impact positif pour la société. »

DP : *Comment est née l'idée de créer un fonds d'investissement tel que Citizen Capital ?*

LM : Citizen Capital, comme toute entreprise, est d'abord le fruit d'une envie

d'entreprendre des deux fondateurs, Pierre-Olivier Barennes et moi-même. Bien que nos parcours soient très différents [l'un, ancien du fonds d'investissement européen Bridgepoint, est un professionnel de l'investissement et l'autre, sociologue de formation, est spécialiste des questions de mobilité sociale], nous nous sommes retrouvés autour d'une double conviction, confirmée par les analyses ultérieures : d'une part, la croissance de demain se trouve dans des entreprises ignorées des investisseurs traditionnels, et d'autre part, l'efficacité d'un investissement ne se limite pas à sa seule rentabilité. Le développement économique des PME joue en soi un rôle social important, notamment par la création d'activité économique et d'emplois. Nombre de PME rentables avec des perspectives de développement attractives n'ont pas d'accès aux capitaux nécessaires pour assurer leur croissance, comme le confirme le débat actuel autour du financement des PME.

Ensuite, l'émergence d'une classe dirigeante socialement diversifiée est également, de notre point de vue, une caractéristique clé du dynamisme d'une société. Un certain nombre de dirigeants ne connaissent pas le capital investissement, et rencontrent des barrières sociales dans l'accès aux fonds propres : absence de réseaux, manque de culture financière, implantation dans des zones économiquement sinistrées, etc. Or ces caractéristiques ont souvent pour conséquence de donner plus d'ambition aux dirigeants concernés.

DP : *Quels sont vos critères d'investissement ?*

LM : Nous ciblons des entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires compris entre 1 et 20 millions d'euros, et ont atteint leur seuil de rentabilité, dès lors qu'elles sont implantées dans des zones défavorisées (zones urbaines sensibles, zones rurales enclavées, zones de grande difficulté d'emplois) ou dont les dirigeants sont autodidactes, peu diplômés ou issus des minorités. Il faut préciser que notre philosophie est d'intervenir en tant qu'investisseur minoritaire : notre rôle est d'accompagner le dirigeant dans sa croissance, et pas de faire à sa place.

DP :*Comment se rémunère Citizen Capital ?*

LM : Citizen Capital investit sous forme de fonds propres (actions) et quasi fonds propres (obligations convertibles, OBSA, ORA...). Notre objectif étant la création de valeur économique à moyen terme (de l'ordre de 5 ans), nous ne demandons pas en général de versement de dividendes ou d'intérêts sur obligations durant la période d'investissement. L'idée est que le cash flow de l'entreprise serve vraiment à son développement. Notre rémunération proviendra donc de la valorisation de l'entreprise générée par son développement, que l'on constatera à l'occasion de la sortie. Sur ce sujet, nous pouvons d'ailleurs préciser que nous considérons que c'est d'abord au dirigeant de définir l'évolution à cet horizon de son capital.

DP : *Qui sont vos actionnaires ?*

LM : Nos premiers actionnaires institutionnels sont la Caisse des dépôts, La Banque Postale et GCE Capital, filiale du groupe Caisse d'Epargne. Un certain nombre de personnes physiques ont également mis de l'argent, principalement des dirigeants d'entreprise qui se sont reconnus dans le projet, du fait de leur parcours, tels que Louis Le Duff, PDG du groupe Le Duff (Brioche Dorée, Pizza Del Arte, etc), Jean-Claude Volot ou Didier Ferré, et des dirigeants de fonds d'investissement qui adhèrent à la démarche de Citizen Capital, tels que Jean-Louis de Bernardy, actuel Président de l'Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC), Olivier Millet, Président de OFI Private Equity ou encore Benoit Bassi, Président de Bridgepoint France. Nous entrons actuellement dans une seconde phase de levée de fonds.

DP : *Collaborez-vous avec les experts-comptables et de quelle manière ?*

LM : Nous travaillons avec plusieurs experts-comptables, mais nous souhaiterions développer encore nos relations avec la profession. Tout d'abord, la plupart des sociétés avec lesquelles nous travaillons sont assistées d'experts-comptables, qui sont pour nous une source essentielle d'information dans l'analyse d'un projet. Nous étudions actuellement plusieurs dossiers pour lesquels l'expert-comptable apporte une plus-value indéniable. Contrairement à des fonds de taille plus importante, l'expert-comptable est pour nous bien souvent un interlocuteur précieux, depuis la conduite de due diligence jusqu'au processus de sortie. Ensuite, plusieurs dossiers nous ont été présentés par des experts-comptables, qui constataient la nécessité pour leur client de lever des fonds pour poursuivre la croissance. Nous défendons l'idée que pour un fonds de ce type, axé sur les petites entreprises, nous avons clairement des synergies à développer ensemble.

> “ L'efficacité d'un investissement ne se limite pas à sa seule rentabilité. ”

Laurence Méhaignerie
www.citizencapital.fr