

La parole d'expert

« Chez MP Croissance, nous sommes des spécialistes de la PME »

Méconnu ou craint par les entrepreneurs, le capital-investissement est pourtant un bon moyen de sécuriser sa croissance en faisant rentrer des fonds propres dans l'entreprise.



Jean-Bernard Saucède
directeur général MP Croissance

Quel est votre champ d'intervention ?

Nous intervenons pour consolider les fonds propres de l'entreprise quand elle n'y arrive plus avec de l'endettement pur, voire quand y avoir recours pourrait la mettre en péril ou la déséquilibrer, ou quand son activité croît et que la société a besoin de renforcer ses fonds de roulement. Dans le cas d'une transmission LBO, nous venons à côté du repreneur pour l'aider à racheter une entreprise à laquelle il n'aurait pas pu prétendre avec ses propres deniers.

Quand venir à vous ?

Le capital-investissement reste méconnu ou mal connu. Nous avons encore un travail d'évangélisation à réaliser auprès des sociétés. Ce qu'il faut retenir, c'est que le capital-développement n'intervient que dans une entreprise qui va bien. Il faut aller chercher l'argent quand tous les feux sont au vert. Il ne faut pas hésiter à venir nous rencontrer le plus tôt possible, y compris deux ou trois ans avant que vos besoins financiers se manifestent. Nous pourrions ainsi suivre le projet et voir comment il évolue, ce qui nous confortera dans l'envie de devenir votre associé.

Quelle est la durée de votre intervention ?

Nous ne sommes ni des prêteurs, ni des subventionneurs. Nous entrons dans une société pour des délais de cinq, sept ou dix ans, parfois plus. En règle générale, l'objectif est de sortir au bout de sept ans. Mais nous ne sommes pas structurés comme un fonds classique. Nous n'allons donc pas vous mettre la pression pour partir. Nous laissons le temps ; nous sommes un associé patient. Notre ADN reste en grande partie public. Nous sommes financés par l'État avec Bpifrance et la Région, aux côtés d'acteurs privés. Notre objectif est bien sûr de conserver un équilibre financier afin de développer et de pérenniser le tissu économique local, mais quand nous sortons d'une entreprise, dans sept ou huit cas sur dix, nous privilégions le chef d'entreprise.

Quelle est votre domaine de prédilection ?

Nous travaillons sur tous les secteurs, avec une appétence particulière pour les projets originaux, qui font le sel de notre métier.

Quel est votre apport, outre l'aspect financier ?

Nous ne nous contentons pas d'apporter du cash. Nous sommes aussi très présents dans les entreprises pour discuter avec le chef d'entreprise et l'écouter. Nous sommes avant tout des spécialistes de la PME. En tant qu'asso-

cié, nous écoutons, nous consolons, nous réconfortons et nous félicitons le dirigeant. Nous sommes là pour le meilleur comme pour le pire. Mais nous nous gardons de toute ingérence ou de tout interventionnisme. Le dirigeant conserve la main ! ●

Ses conseils

1- Veillez sur votre trésorerie !

« Une entreprise meurt à cause de sa trésorerie. Il faut conserver en permanence le nez dessus. C'est un travail quotidien ! Si vous souhaitez réaliser un investissement, faites appel au banquier. Il est là pour ça. Conservez votre trésorerie pour financer l'exploitation. Les fonds propres servent à ça. »

2- N'hésitez pas à emprunter !

« Quand l'entreprise se porte bien, allez négocier des lignes de découvert avec votre banquier. »

3- Pensez au capital investissement !

« Pour citer l'une de mes consœurs, les fonds propres sont le sucre lent de l'entreprise. Ils permettent de la solidifier. Nous intervenons le plus souvent dans des entreprises qui pourraient se passer de nous, mais qui, sans notre intervention, seraient plus tendues. Nous les sécurisons en rendant un LBO (leveraged buy-out) difficile, plus souple, par exemple. »

4- Les fonds propres

« Pour avoir des fonds propres devant soi, il existe trois solutions :

- L'entreprise est rentable et dégage du résultat,
- Le dirigeant réunit de la love money,
- Il fait appel à une ressource extérieure.

Il ne faut pas craindre d'avoir recours à la troisième solution ! »