

**CAPITAL-INVESTISSEMENT**

# « Un retour sur investissement total de 2,1 fois la mise »

L'homme est très connu, sa société de capital-investissement, beaucoup moins ! Nous avons rencontré Charles Beigbeder, président de Audacia, pour dresser le bilan de dix années de cette société de gestion et évoquer ses projets.

Propos recueillis par Jean-Denis Errard

**V**ous avez lancé Audacia en 2007. Combien pèse aujourd'hui la société de gestion en termes d'encours, nombre d'entreprises financées, nombre d'investisseurs ?

En dix ans, Audacia a pleinement réussi la mission que nous lui avons fixée : être un point de rencontre entre les entrepreneurs de PME en quête de financement et les investisseurs soucieux de placer utilement leur argent. Nous gérons désormais 750 M€, nous avons financé plus de 300 entreprises – dont une quarantaine sont devenues des ETI. Plus de 15 000 investisseurs nous ont fait confiance.

**Audacia est une société de gestion très discrète ! Une raison à cela ? Il peut sembler paradoxal que quelqu'un d'aussi connu que vous ne communique pas plus sur sa société de gestion...**

Nous entendons bien remédier à cette discrétion médiatique ! Celle-ci n'est pas forcément le fruit d'une volonté mais plutôt la conséquence d'un développement très soutenu pendant les dix années qui viennent de s'écouler. Nous avons mis tous nos efforts à créer une approche innovante dans la structuration de notre offre de produits financiers comme dans nos conditions d'investissement dans les entreprises. Cela nous a permis de prendre une place importante dans le financement des PME dans des opérations en minoritaires et dans le cadre de fonds fiscaux. Nous avons été précurseurs dans de nombreux domaines sur notre marché – et très largement repris par nombre de nos confrères, mais cela ne s'est pas forcément su. Le temps est donc venu en effet de mieux faire savoir en quoi notre approche est intéressante et innovante. D'autant que nous comptons bien prolonger cette décennie de forte croissance et

d'innovation grâce aux nombreux projets que nous portons.

**Ne pensez-vous pas qu'une société de gestion de votre taille devrait publier ses résultats annuels ? Pourquoi ne les trouve-t-on pas sur Infogreffe ?**

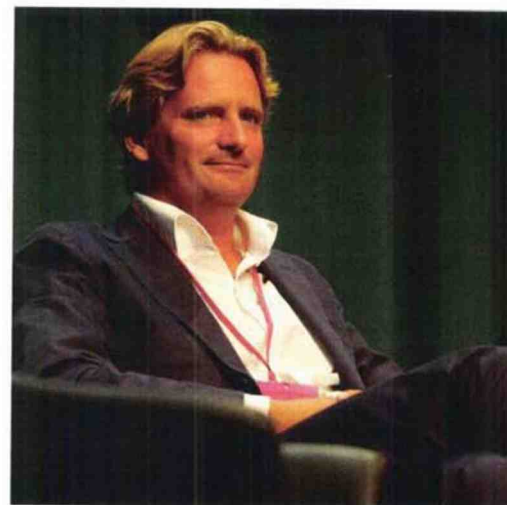
Pour ce qui concerne nos comptes, il est vrai que la profession n'a pas pour habitude de les publier, cela mérite réflexion.

**Quel bilan dressez-vous de vos dix ans d'investissement dans les PME ? Quelles sont vos performances sur vos fonds, notamment ceux clôturés ? Pourquoi ne pas les publier ?**

Nous avons pleinement joué notre rôle de pourvoyeur de fonds propres pour les PME familiales françaises avec plus de 300 entreprises financées.

**“ Cinq de nos participations classées parmi les 25 champions de la croissance 2018 ”**

Toutes ces sociétés ont un point commun : elles avaient d'ambitieux programmes de développement, que ce soit dans le lancement de nouveaux produits, de maillage régional, de développement international, de croissance externe, d'innovation... Résultat, nous avons accompagné de nombreuses pépites. Une quarantaine d'entre elles sont ainsi devenues des ETI, mais la croissance a été au rendez-vous



Charles Beigbeder  
Président  
Audacia

pour la plupart : entre 2012 et 2016, la croissance a été en moyenne de +15 % par an pour leur activité et +10 % par an pour leurs effectifs... Nous avons la fierté d'avoir vu cinq de nos participations classées parmi les 25 champions de la croissance 2018 présentés par *Les Echos* ! Au final, notre accompagnement dans ces entreprises a permis de dégager un retour sur investissement total de 2,1 fois la mise (avantage fiscal inclus). Nous avons déjà restitué plus de 150 M€ à nos investisseurs.

**Ne regrettons pas la suppression de l'ISF mais c'est tout de même un coup dur pour le financement des PME, non ? Vous, le spécialiste des holding ISF, comment avez-vous réagi ?**

Quoi qu'en dise le gouvernement, la suppression de l'ISF-PME représente un

manque à investir dans notre tissu économique de 1 Md€, et ce dès cette année. J'ai peur que les conséquences de la disparition des fonds ISF pèsent lourdement sur le financement des PME mais aussi des start-up.

**Vous croyez qu'une réduction de 25 % sur l'IR sera assez motivante pour soutenir le financement des PME dont le gouvernement dit que c'est une cause nationale ?**

Augmenter à 25 % la réduction d'impôt au titre de l'IR va, certes, dans le bon sens, mais il me semblerait utile que le gouvernement favorise davantage encore les initiatives en faveur du financement des PME, par exemple en revenant sur le plafonnement des niches fiscales. N'oublions pas que le Royaume-Uni, pays dont la culture financière est plus développée qu'en France, s'est doté d'un mécanisme très incitatif puisque l'investissement dans les PME génère une économie de 30 % (voire 50 % dans certains cas) d'impôt et ce jusqu'à 1 M€. L'Italie a d'ailleurs récemment copié ce système pour dynamiser son tissu de PME innovantes. Car c'est en effet une cause nationale, un besoin essentiel d'oxygénation de notre tissu économique national. L'enjeu dépasse de loin la simple question de pourcentage de réduction, espérons que nos politiques en prennent conscience.

**Que va proposer désormais Audacia ? Quels sont vos projets de lancement de fonds ?**

Je me répète, je ne peux que me réjouir de la fin de l'ISF (malheureusement atté-

nuée par l'instauration de l'IFI), même si la fin de l'ISF-PME est regrettable pour la source de financement qu'elle permettait en faveur des PME, mais c'est pour nous l'occasion de continuer la diversification de nos véhicules d'investissement, entreprise depuis plusieurs années déjà.

Avec notre offre Constellation, nous sommes, par exemple, un des rares acteurs du marché à proposer un produit non coté éligible à l'exonération du « 150-0 B ter », qui est un vrai sujet pour nombre d'entrepreneurs qui cèdent leur société. Nous lançons également un nouveau véhicule appelé IR PME Croissance I permettant de bénéficier de la réduction de 25 % avec un plafond d'investissement de 50 000 € (ou 100 000 € pour un couple). En outre, un véhicule obligatoire innovant sera lancé dans les prochaines semaines.

Nous avons également annoncé une prise de participation dans Sharies, société spécialisée dans le co-living. Cette prise de participation sur un segment de marché promis selon nous à un bel avenir, préfigure le lancement de notre offre immobilière qui illustrera encore notre sens de l'innovation.

**Votre ADN, c'est l'investissement en quasi fonds propres. Allez-vous rester sur ce registre ?**

Oui, car c'est à la fois sécurisant pour nos investisseurs en termes de risque porté dans nos participations et un message essentiel à l'égard des entrepreneurs que nous finançons : nous sommes là pour aider vos projets à se concrétiser, vos entreprises à se développer, mais pas pour prendre votre place ou chercher à vous évincer. Et nous proposons dès l'entrée au capital une règle du jeu très claire et prévisible pour la sortie. Cette relation de confiance et de proximité avec les entrepreneurs avec lesquels nous partageons des valeurs communes est probablement une des clefs du succès d'Audacia depuis sa création.

**Quelles sont les entreprises que vous ciblez ?**

Nous sommes depuis le départ – et très heureux de l'être – à contre-courant des phénomènes de mode. Nous visons donc des entreprises de l'économie traditionnelle détentrice de l'excellence française, qu'il s'agisse d'agroalimentaire, d'hôtellerie, de luxe, de tourisme... Parfois délaissés,

ces univers recèlent un nombre incroyable de pépites, de dirigeants talentueux menant des stratégies de forte croissance.

Nous investissons en moyenne 2 à 3 M€ par opération mais nous pouvons pousser jusqu'à 5 à 6 M€ sur certains dossiers, dans des entreprises affichant en général 3 à 50 M€ de chiffre d'affaires. Le profil type de notre cible est une entreprise 100 % familiale qui ouvre pour la première fois son capital à un investisseur extérieur. C'est à ce moment-là que la notion de confiance prend toute sa dimension.

**Qu'est-ce qui amène ces chefs d'entreprise à s'engager avec vous ?**

Si ces entreprises nous choisissent en priorité, c'est parce que nous établissons très clairement les règles du jeu. Nous avons remis au goût du jour pour elles ce qu'on appelait autre fois le « capital patient » qui permet de se projeter dans des projets ambitieux avec un partenaire qui ne va pas chercher à vous tordre le bras.

**Quel est votre sourcing ?**

Nous avons trois sources principales : un tiers vient du *deal flow* propre qui est lié au parcours de notre équipe essentiellement composée d'entrepreneurs, un autre tiers, de notre communauté d'entrepreneurs qui nous recommande à leurs confrères/consoeurs chef d'entreprises (et avoir financé 300 sociétés en nouant une excellente relation constitue un extraordinaire vivier d'opportunités). Enfin, un dernier tiers, en provenance d'intermédiaires qui savent notre capacité à traiter vite et bien (quelle que soit l'issue finale du dossier) les sujets qu'ils nous soumettront.

**Après SelfTrade qui a été en son temps très disruptif sur la gestion de portefeuille, selon vous, que reste-t-il à inventer dans ce domaine des placements retail ?**

La désintermédiation du financement des PME ne fait que commencer. Notre seul objectif en tête : faciliter les levées de fonds et diminuer le coût du capital pour les entrepreneurs et maximiser la liquidité et le rendement pour les épargnants. Quitte à ce que certains acteurs du capital investissement trop « margeux » en pâtissent... ! ■

**Zoom sur... IR PME Croissance I**

- Cibles :** PME non cotées
- Durée du fonds :** 7 ans
- TRI cible :** 10 % (fiscalité incluse)
- Nominal de l'action :** 100 €
- Souscription minimale :** 10 parts
- Fiscalité :** 25 % de réduction d'IR, 50 000€ de plafond d'investissement 100 000€ pour un couple, solde non utilisé reportable sur 4 ans
- Frais d'entrée :** 0 %
- Frais de gestion :** 2,77 % par an