

CHARLES BEIGBEDER

Face aux entrepreneurs

Le serial entrepreneur, qui a lancé une marque de vodka avec son frère Frédéric, se confie sur son parcours et ses projets.

ENTRETIEN COORDONNÉ PAR FLORENCE HUBIN, VIRGINIE DE KERAUTEM ET JEAN-LOUIS PICOT

De son propre aveu, « quand on a le virus de l'entrepreneuriat, on est malade pour la vie ». Charles Beigbeder en est atteint depuis vingt-cinq ans. Avec Self-trade, en 1997, pionnier français du courtage en ligne, ou Poweo, en 2002, fournisseur indépendant d'électricité et de gaz. Il tient aujourd'hui les rênes d'Audacia, société financière orientée vers trois métiers : le financement immobilier, dont le nouveau mode d'habitat en coliving, l'accompagnement de PME françaises, avec 800 M€ investis dans 350 sociétés, et du capital-risque.

Jamais blasé, l'entrepreneur de 58 ans a aussi entrepris en famille, en 2017, avec son épouse Carine en créant Bourrienne Paris X, marque de chemises blanches, et son petit frère, l'écrivain et cinéaste Frédéric, dans la vodka bio, en 2020. À chaque fois, le positionnement est haut de gamme. Enfin, la politique a aussi tenté un temps ce conservateur. Cette riche expérience, il l'a partagée avec quatre autres chefs d'entreprise à l'hôtel de Bourrienne, rue d'Hauteville, à Paris (X^e), qu'il a racheté puis rénové pour y installer ses 50 collaborateurs.



« Choisissez bien vos associés »

SON PARCOURS | « L'entrepreneuriat, il n'y a pas de métier plus excitant »

■ Miguel De Oliveira D'où vous vient votre appétit entrepreneurial ?

J'ai passé 8 ans au sein de grandes structures, dans l'industrie ou la banque, et je trouvais qu'il y avait un peu trop de politique à la machine à café, qu'on perdait du temps. J'avais lu, à l'époque, les biographies de Bill Gates et Jean-Luc Lagardère que j'admirais, et j'ai eu envie de créer ma boîte. C'est devenu une obsession. J'ai eu plusieurs idées, une mauvaise et une bonne. Après avoir rassemblé des gens autour d'une table, ton idée devient

un projet, puis une entreprise. Tout d'un coup, les gens se l'approprient, c'est très épanouissant. Et puis, un jour, le premier client arrive !
Et quelle était la mauvaise idée ?

Ce n'était pas si débile, car des gens l'ont fait ! Je voulais créer à l'époque un supermarché en ligne, un petit Amazon. Les Galeries Lafayette avaient une filiale sur minitel, Telemarket. Je voulais faire ça sur Internet. Mais on me disait : *Les gens n'achètent que du papier toilette et des bouteilles d'eau, ça ne peut pas être rentable.* C'était sans doute trop tôt.

■ Julien Badr Quel chef d'entreprise êtes-vous ?

Je ne suis pas forcément un super manager, mais plutôt un capitaine qui donne le cap.

■ Solal Botbol Quel conseil donneriez-vous aujourd'hui au Charles Beigbeder âgé de 20 ans ?

J'ai fait des études d'ingénieur et j'ai bossé tout de suite. J'ai un petit regret de ne pas avoir été au-delà pour faire un doctorat. Mais aujourd'hui, si on a une idée de création de boîte en sortant de l'école, ne pas hésiter à le faire. L'entrepreneuriat,

il n'y a pas de métier plus excitant. C'est ce qui correspond le mieux à ma personnalité.

■ Émilie Legoff Sur quels critères choisissez-vous vos projets ?

La personnalité du ou des dirigeants, le potentiel du marché et la capacité à s'entourer, rassembler les moyens humains, techniques et financiers autour de soi. Il faut que l'investissement reste un métier très humain. Il doit y avoir une alchimie avec un entrepreneur et sa stratégie. La boîte qui marche, c'est celle qui ne vend pas mais dont les

clients achètent les produits parce que c'est la seule de sa catégorie. Avec Selftrade et Audacia, nous sommes les premiers à créer des fonds sur des thématiques très innovantes, à financer du coliving...

■ Julien Badr Vous avez aussi cofondé une entreprise avec votre frère...

Je suis créateur d'entreprises depuis longtemps. Frédéric est un super créatif aussi : écrivain, cinéaste... La cinquantaine passée tous les deux, on s'est dit qu'il était dommage de ne pas essayer de faire quelque chose

ensemble. Avec un troisième copain depuis 30 ans, Guillaume Rappeneau (*producteur de cinéma*), on a décidé de créer une boîte pendant une soirée. On s'est dit : Frédéric, tu as une bonne image auprès des jeunes, dans le monde de la nuit. Il est fan de vodka. Le projet était né ! Le Philtre est commercialisé depuis deux ans et on a passé le cap des 10 000 bouteilles, on vise les 10 000 caisses, puis les 100 000...

Ce projet vous a rapprochés ? Oui, surtout dans cette sphère où on ne se connaissait pas. Il a vu que je n'étais pas un odieux dictateur ! J'aime bien que tout soit nickel. Lui est un peu plus bohème. Il a vu que je

SA VISION DE L'ENTREPRISE | « Il faut doubler ou tripler le nombre d'ETI en France »

Hôtel de Bourrienne, rue d'Hauteville, Paris (X^e). Charles Beigbeder au siège de son entreprise.

■ **Émilie Legoff**
Pouvez-vous rappeler ce qu'est le private equity et la spécificité d'Audacia ?
C'est l'investissement dans les entreprises non cotées. Il y a le capital-risque, où nous prenons une participation minoritaire dans une start-up qui innove dans la technologie ou le marketing et l'accompagnons. Nous sommes aussi présents sur le capital-développement, pour les entreprises plus matures, type PME, que nous allons aider à devenir des ETI (*entreprises de taille intermédiaire, 250 à 4 999 salariés*). Il faut doubler ou tripler leur nombre en France, car ce sont elles qui innovent, exportent et embauchent. Enfin, Audacia travaille dans le capital-immobilier.

■ **Miguel De Oliveira**
Que faire pour passer de PME à ETI ?
En entrant au capital, le fonds d'investissement va apporter des moyens financiers mais aussi des conseils. Avec une valeur augmentée, le patron peut lever plus de capitaux.

Nous pouvons aussi lui apporter clients et partenaires commerciaux. Une fois au conseil d'administration, nous échangeons. Dans une start-up on va être très présents. Si c'est une première création, ils ont besoin de coaching. Dans les PME, les gens savent souvent déjà gérer leur boîte, donc on reste à notre place. Malheureusement, j'ai déjà vu des investisseurs se conduire de façon presque humiliante vis-à-vis de l'entrepreneur.
Comment l'éviter ?
Souvent, l'entrepreneur voit l'organe de gouvernance plus comme une contrainte juridique qu'un outil. Il ne faut pas hésiter à faire venir des experts extérieurs. Cela peut aussi passer par la mise en place de comités spécifiques pour la finance par exemple, sans emmerder tout le monde

Je suis sûr que si on baissait brutalement un certain nombre d'impôts, ça créerait un choc de confiance

(sic) avec des sujets « secondaires », même s'ils sont très importants bien sûr. Il arrive que stratégie, transition climatique ou cybersécurité ne soient jamais abordées. C'est hallucinant !

Quelles mesures politiques et économiques pourraient favoriser l'entrepreneuriat ?
Baisser les impôts sur les sociétés, les impôts de production. Les cotisations sociales c'est plus délicat, parce qu'il faut financer l'État providence. Je suis sûr que si on baissait brutalement un certain nombre d'impôts, ça créerait un choc de confiance tel que la croissance générée compenserait très vite.

Qui pourrait le faire ?
Emmanuel Macron pourrait le faire. Moi je suis issu de l'ancienne UMP. J'avais soutenu Michel Barnier à la primaire et je pense que Valérie Pécresse a toutes les compétences pour le faire aussi. Mais on ne connaît pas encore très bien les programmes.

■ **Solal Botbol**
D'autres mesures ?
Supprimer les droits de succession pour les entreprises familiales. La situation actuelle fait que des ETI sont vendues à cause de ça. Par ailleurs, il y a 2 000 Mds€ qui dorment dans l'assurance vie. Il est désormais possible qu'ils s'investissent un peu plus dans le private equity. Mais il faut une incitation pour que les épargnants prennent un peu plus de risques tout en étant garantis. Il n'y a pas de meilleur produit qu'un fonds d'investissement réparti dans plusieurs PME. Mais ça engage sur une dizaine d'années.



EMILIE LEGOFF, 41 ANS
Fondatrice et PDG de Troops
Après avoir co-créé en 2010 une société devenue le numéro un français des prestations de services en ressources humaines dédiés à la logistique, elle a fondé en 2016 Troops, plate-forme en ligne qui digitalise les processus des agences d'intérim et gère les contrats de travail. Les 50 salariés de Troops (2 milliards de volume d'affaires en 2021), sont en télétravail. Depuis juin 2020, cette mère de quatre enfants est aussi co-présidente de French Tech One Lyon Saint-Etienne.



MIGUEL DE OLIVEIRA, 40 ANS
Président de AISI
Après un début de carrière en tant qu'ingénieur commercial, il a dirigé pendant six ans une première entreprise, Arcatem, spécialisée dans les métiers de la sécurité, du réseau et plus globalement des infrastructures informatiques. Il préside depuis 2013 dans le Val-de-Marne la société AISI, 25 salariés, 4 millions d'euros de chiffre d'affaires, pure player cybersécurité et infrastructures à destination des ETI, PME et collectivités.



JULIEN BADR, 35 ANS
Président de Spirit Packaging Solutions
Installé dans la région de Cognac, il a créé ou repris plusieurs entreprises dans le conditionnement haut de gamme de spiritueux : Prestations du Fief (90 salariés, 5 millions d'euros de chiffre d'affaires), Cognac Embouteillage (40 salariés, 6 M€ de CA) et Charente Emballage Packaging Solutions (5 salariés, 2 M€ de CA). Sa nouvelle aventure entrepreneuriale : la création avec une experte en RH du Mercato de l'emploi, premier réseau national de consultants en recrutement indépendants.



SOLAL BOTBOL, 30 ANS
Cofondateur de Beev
C'est le secteur de la mobilité durable qu'a choisi ce diplômé d'HEC au moment de cocréer sa société. Objectif : simplifier l'expérience d'achat des véhicules électriques pour les entreprises et les particuliers. La plate-forme en ligne accompagne le client du choix de la marque et du modèle le mieux adapté aux besoins à l'installation de la borne de recharge, en passant par les aides. La start-up parisienne de 22 personnes vient de lever 1,5 million d'euros.



Charles Beigbeder, 58 ans, entouré des quatre entrepreneurs invités par « Le Parisien » - « Aujourd'hui en France ».

LES SECTEURS SUR LESQUELS MISER | « On investit aussi dans l'excellence artisanale »

savais déléguer et que c'était pas mal d'être organisé. Lui a apporté énormément d'idées très concrètes, même financières. Mais nous ne sommes pas à temps plein. Guillaume la préside et nous avons une DG.

■ **Miguel De Oliveira**
Quel est le plus difficile dans la vie d'une entreprise ?
Le choix des associés. Il faut bien veiller à l'équilibre capitalistique. Je ne conseillerais pas à des jeunes d'être seuls, ne serait-ce que pour supporter les coups durs. Quand on grandit et qu'on dépasse le seuil des 50 personnes, la boîte change. Il peut y avoir des lourdeurs.

■ **Solal Botbol**
Misez-vous sur des secteurs traditionnels ?
On investit dans tous les secteurs : l'agroalimentaire, le luxe, la petite industrie de précision, les services à la personne et aussi le savoir-faire, l'excellence artisanale. Il faudrait d'ailleurs un dispositif fiscal pour aider les jeunes entreprises qui se lancent dans ce domaine.

■ **Miguel De Oliveira**
Êtes-vous inquiet face à la baisse des valeurs tech aux États-Unis ?
Des bulles, j'en ai connu déjà deux, ça fait partie du capitalisme et de l'innovation tech-

nologique. C'est arrivé dans l'électricité, la radio, puis l'intelligence artificielle, la blockchain. Il y a un emballement à un moment donné. Quand la valorisation s'envole, c'est sympa pour les sociétés concernées, après, il faut gérer la dégringolade. Mais je ne suis pas du tout inquiet.

■ **Solal Botbol**
Alors que les prix flambent, que dire de l'ouverture à la concurrence de l'électricité ?
Elle est imparfaite. Il y a un acteur hyper dominant qui possède toutes les capacités de production hydroélectrique et nucléaire. Pour avoir une vraie concurrence, il aurait fallu diviser EDF en

quatre, mais c'est impensable en France ! Donc on a fait un modèle hybride, avec de la concurrence sur la fourniture et un marché de gros. Le mécanisme force EDF à vendre à ses concurrents de la capacité nucléaire virtuelle à un prix bas... Je comprends qu'EDF râle, c'est un manque à gagner énorme pour eux.

■ **Julien Badr**
Quel est ce projet de fonds dans le « nucléaire nouvelle génération » ?
Nous allons faire un fonds dédié à l'énergie. En 2050, toutes nos industries devront passer à l'électricité ou à la vapeur décarbonée. Il faut doubler la production électri-

que, avec davantage de nucléaire et un peu de photovoltaïque. Nous accompagnerons sans doute quelques entreprises pour construire de petits réacteurs, mais surtout leurs fournisseurs : les PME qui fabriqueront les aimants, les coques des réacteurs...

■ **Solal Botbol**
Que pensez-vous de la transition vers les véhicules électriques ?
Je roule en électrique, à vélo et en Renault. Cela permet de se décarboner et de se « dévassaliser » des pays producteurs d'énergies fossiles, dont l'Europe est dépendante. On sent une impulsion forte et c'est l'avenir. Je crois aussi au véhicule autonome et j'ai une participation dans Navia (*une navette électrique sans chauffeur*).

■ **Émilie Legoff**
La révolution quantique est en route et vous-même investissez. Quels sont les enjeux ?
Notre vie moderne est issue de la première révolution quantique, avec les découvertes des années 1930, qui a permis l'invention du transistor et du laser, par exemple. Depuis les années 1980 se joue la deuxième. D'ici quelques mois peut-être, nous aurons des ordinateurs quantiques capables de déterminer certaines caractéristiques de molécules pour inventer de nouveaux matériaux, de nouvelles molécules pour la pharmacie et la chimie. Dans la finance, des ordinateurs capables de calculer des optimisations de portefeuilles... C'est un enjeu énorme et ça va toucher toutes les industries.