

dossiers de financements aux partenaires financiers. De plus, nous savons bien que tout au long du processus, le patron de Pme, même très expérimenté, aura besoin de spécialistes experts de la destination qu'il envisage. Aussi, nous orientons la Pme à travers le réseau international de spécialistes du commerce international tant publics que privés, construit depuis 20 ans autour de notre partenaire Classe Export, afin d'aider la Pme à identifier les risques, à repérer les spécificités du marché visé. Nous l'aidons à sélectionner la structure d'accompagnement la plus appropriée en considération de ses activités et du marché ciblé ».

La rémunération de ce type de prestations ? Qu'on se rassure, elle est basée sur un pourcentage des fonds obtenus et adaptée aux ressources financières d'une Pme.

N.Hoffmeister



Jean-Mathieu Sahy dirige Capital Export

“Nous investissons dans des entreprises dynamiques”

Classe Export : Quels financements propose Capital Export ?

JM Sahy : « Des fonds propres ! C'est un outil essentiel pour les entreprises en phase d'expansion internationale. Une stratégie ambitieuse, qui plus est à l'export, demande des capitaux. Souvent beaucoup de capitaux, car les entreprises doivent rapidement atteindre la taille critique sur les marchés étrangers où elles s'implantent. Seuls les fonds propres apportent une solidité financière durable. Les grands groupes l'utilisent depuis longtemps avec le recours aux marchés boursiers pour lever des capitaux, mais ceux-ci ne sont en général pas accessibles aux Pme ».

CE : Comment réagissent les dirigeants à la perspective d'ouvrir leur capital ?

JMS : « Très positivement s'ils comprennent, comme c'est le cas de toutes nos interventions, que nous sommes là pour les accompagner durablement, pour partager avec eux les succès et les difficultés, et pour ouvrir des portes, démultiplier leurs réseaux et leurs ressources. Les dirigeants constatent très vite que l'accélération que procure un renforcement de fonds propres, et les opportunités d'acquisition que nous suscitons et finançons, compensent plus que largement le

partage du capital lié à notre prise de participation minoritaire. Bien entendu, c'est aussi une association d'individus, il faut donc qu'il y ait un “fit” entre-nous ».

CE : Concrètement, à quoi correspondent vos interventions ?

JMS : « Nous investissons dans des entreprises dynamiques, et apportons 1 à 5 millions d'euros de fonds propres, associés généralement à d'autres ressources (aides et garanties, que nous montons pour l'entreprise, financements bancaires ...). Notre participation se situe habituellement entre 15 et 30% du capital, et nous sommes impliqués pour assister le dirigeant et ses équipes dans les choix et les contacts stratégiques de l'entreprise.

Entre les premiers contacts et la matérialisation de l'opération, il faut compter 3 à 6 mois, mais certaines interventions peuvent aller vite. Nous cherchons avant tout des dirigeants qui comprennent la valeur ajoutée de nos interventions, quel que soit le secteur dans lequel ils évoluent. Nous sommes intervenus dans le textile, la distribution, les biens industriels, la santé, la cosmétique, les télécoms et l'informatique, les services professionnels, l'agroalimentaire, l'environnement ... Dans les secteurs qui présentent des niches de marché où les Pme sont les mieux à même de s'exprimer et de réussir » !

CE : Pourquoi vous êtes-vous spécialisés sur les Pme exportatrices ?

JMS : « Parce que leurs attentes sont spécifiques et qu'il faut donc une palette de prestations adaptée, qui demande de se concentrer en priorité sur ces besoins d'expertise et d'accompagnement. Parce que ce sont les entreprises les plus prometteuses lorsqu'elles se développent à l'export. Nous avons en France des milliers de Pme tout à fait aptes à l'international. Quand l'on connaît les gisements commerciaux de l'export, comment ne pas privilégier les entreprises qui fondent leur stratégie sur une conquête internationale ambitieuse ! La France c'est désormais moins de 5% des marchés mondiaux ... Je souhaite finir par un point qui me tient à cœur. Capital Export prend en charge la recherche d'acquisitions potentielles. La croissance externe est un levier majeur, qui permet de prendre pied de manière à la fois plus rapide et moins risquée sur un marché stratégique étranger. C'est pourquoi dès que nous investissons dans une entreprise, nous sommes force de proposition pour des opportunités sélectives d'acquisition, que nous analysons avec les actionnaires-dirigeants ».

C.E : Quels objectifs vous êtes vous fixés pour la distribution de ce nouveau produit ?

A. P : « L'objectif est de répondre aux besoins du marché. En 2009, 110 PPE ont été accordés au niveau national. Nous atteindrons en fin d'année les 160 à 180 PPE signés, la Région Rhône-Alpes représentant 25% de l'activité nationale. Nous espérons pouvoir toucher près de 300 entreprises dès la première année de lancement ».

Propos recueillis par S.Etaix